ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Организационная психология»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Менеджмент в предпринимательской деятельности**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **очная**

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
3. Тематический план 6
4. Содержание дисциплины 7
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 10
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 18
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 20

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Организационная психология» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент. утвержденным приказом Минобрнауки России от № № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины *«Организационная психология»* ориентировано на получение студентами знаний о психологических факторах, закономерностях и особенностях, рождающихся в недрах различных организационных структур; о поведении работников в организационной системе; о социально-психологических механизмах, определяющих повышение эффективности и производительности трудовой деятельности. Через историческую призму опыта различных стран рассматриваются социально-психологические модели организационного поведения; изучаются теоретические концепции и подходы; сравниваются технологии, методики, инструментарий; дается анализ методологических принципов, на основе которых современные зарубежные и отечественные предприятия строят свои отношения с государством и работающим в этой стране населением.

В рамках изучаемой дисциплины студенты узнают секреты психологического воздействия, оказываемого на человека в ситуациях, когда он стоит перед профессиональным выбором, устраиваясь на работу; проходит профессиональное обучение, будучи сотрудником организации; продвигается по служебной лестнице; приобретает товары или услуги и многое другое. Знания по «Организационной психологии» помогут психологу, работающему в организации, решать сложные задачи оценки и отбора персонала; осуществлять работу по адаптации и аттестации работников; давать рекомендации по продвижению товаров и услуг населению; создавать правильные рекламные продукты и организовывать психологически оправданные маркетинговые кампании.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению и входит в обязательную часть Блок 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины *«Организационная психология»* – сформировать у студентов представления о социально-психологических, социально-экономических и внутриорганизационных процессах, происходящих в структурах больших и малых профессиональных групп. Сформировать научно-обоснованное представление об основных психологических закономерностях поведения, взаимодействия и взаимоотношения людей в ситуациях управления персоналом организации, маркетинга и рекламы продукции организации.

Задачи дисциплины:

- познакомить с методологией, теоретическими взглядами, исследовательским инструментарием организационной психологии;
- сформировать базисные представления о роли и назначении механизмов организационного поведения, зарождающихся внутри вновь созданной или уже развивающейся организации;
- освоить основные принципы системного анализа, определяющего трудовую деятельность сотрудников в организациях различного типа;
- освоить профессиональный функционал организационного психолога и формы его работы с персоналом организации для дальнейшей модернизации и оптимизации трудовой деятельности;
- раскрыть этические аспекты работы с персоналом и сформировать профессиональные установки, направленные на гуманизацию межличностного пространства в любой организации, где будет человек работать.

2. II. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	**ОПК-1**	**ОПК-1.3.** Дифференцирует этапы принятия рациональных управленческих решений и анализирует психологические проблемы при решении управленческих задач различного уровня сложности	условия принятия управленческих решений; классификацию типов управленческих решений	управлять организацией на основе использования форм и методов психологической работы с персоналом организации; уметь применять психологические методы и средства для интеллектуального развития, повышения культурного уровня, профессиональной компетентности сотрудников организации	постановки целей и анализа ограничений при принятии управленческих решений с учетом психологической составляющей	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоят. работа
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамической среды и оценивать их последствия	**ОПК-3**	**ОПК-3.3.** Использует современные социально-психологические технологии и методы психологического воздействия на субъектов хозяйственной деятельности с целью принятия обоснованных организационно-управленческих решений	технологии привлечения и отбора новых сотрудников, программы адаптации персонала к условиям организаций различного типа	осуществлять оценку и аттестацию сотрудников, проводить карьерный мониторинг, отбирать талантливых сотрудников для формирования "кадрового резерва"	использования диагностического инструментария для оценки компетенций сотрудников организации и составления профессиограмм под решение стратегических задач	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоят. работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Организационная психология как научный менеджмент.	1	1								12	Доклад / 5 Дискуссия / 5
Тема 2. Организации.	1			1						12	Доклад / 5 Отчет по ситуационному практикуму / 5
Тема 3. Профессиональное самоопределение и становление.	1	1		1						12	Доклад / 5 Дискуссия / 5 Отчет по ситуационному практикуму / 5
Тема 4. Профессиограммы.	1	1		1						12	Доклад / 5 Дискуссия / 5
Тема 5. Профориентация.	1	1		1						12	Доклад / 5 Отчет по ситуационному практикуму / 5
Тема 6. Оценка и отбор персонала.	1		1	2						12	Доклад / 5 Эссе / 10 Тест / 10
Тема 7. Реклама и внутренний маркетинг персонала	2	1								16	Доклад / 5 Доклад / 5 Дискуссия / 5 Отчет по ситуационному практикуму / 5
Всего:	**8**	**5**	**1**	**6**						**88**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Организационная психология как научный менеджмент.

Сфера интересов и история возникновения и развития организационной психологии. Связи организационной психологии с традиционными психологическими дисциплинами (психология труда, социальная психология, психология управления) и прикладными направлениями работ по оптимизации деятельности человека (НОТ, управление персоналом, организационное консультирование). Разделы организационной психологии. Специфика предмета организационной психологии в комплексе наук о трудовой деятельности человека. Основные практико-ориентированные направления исследований в организационной психологии. Основные понятия организационной психологии. Труд и работа. Структура трудовой деятельности. Организационные формы труда. Профессионал и профессиональная роль. Служащий организации и должностная позиция. Требования к профессионалу и должностные регламентации. Система прав и обязанностей служащего организации. Психолог в организации. Задачи и функции организационного психолога. Карьера организационного психолога. Парадигма «исследование – диагностика – оптимизация» и формы ее реализации при работе с персоналом организаций. Классификация видов оптимизационной работы и консультационной помощи в организациях. Основные функциональные роли психолога в организациях: исследователь, эксперт, советник, наставник, руководитель. Место психолога в реализации оптимизационных мероприятий (ролевое кольцо). Типы исследований и методы работы организационного психолога. Классификация типов исследований в организационной психологии. Методы сбора и анализа данных, используемых в организационной психологии. Особенности проведения эмпирических исследований в организационной среде. Принцип «активного взаимодействия». (К. Левин) и его реализация в современных организационных исследованиях. Критерии оценки эффективности внедрения оптимизационных мероприятий в организационной среде. Профессиональная позиция психолога. Должностной статус психолога и особенности его профессиональной позиции в организации. «Организационный психолог» – профессиональные требования и сферы компетентности. Этические нормы и правила работы психолога в организации.

Тема 2. Организации.

Классические и современные теории организаций. Технократический подход к анализу организаций – ранние теории организаций (М. Вебер, Ф.У. Тейлор и др.). Организация как социальная общность (Э. Мэйо и др., теория Д. Мак-Грегора.). Организации и управление (А. Файоль). Системные теории организаций: описательные

модели, организация как открытая система, современные интеракционистские модели организаций (Ч. Бернард, Г. Саймон и др.). Понятие организации как социотехнической системы. Общее понятие организации в рамках системного подхода. Основные определения организации, используемые в организационной психологии. Типы организаций и их классификации по целевой направленности. Основные функции персонала в организациях, их распределение. Организации в постиндустриальном обществе. Основные системные характеристики организаций. Целевая структура деятельности организации. Иерархии внешних и внутренних целей. Задачи и функции персонала, понятие «технологии». Структура организации, функциональные подразделения и типы взаимодействий. Размеры и пространственная локализация организаций. Рабочее время и режимы работы в организациях. Традиции и их роль в обеспечении длительного существования организаций. Успешность работы организации. Критерии продуктивности и эффективности деятельности организаций.

Тема 3. Профессиональное самоопределение и становление.

Основные этапы развития субъектов труда. Периодизация Е.А. Климова, А.К. Марковой, Дональда Сьюпера. Формирование индивидуального стиля деятельности. Определение индивидуального стиля деятельности. Основные этапы освоения профессии. Критерии профессионализма. Кризисы профессионального становления. Основные факторы кризисов профессионального становления. Психологические особенности кризисов профессионального становления. Профессиональные деструкции. Определение профессиональных деструкций. Основные тенденции развития профессиональных деструкций: А.К. Маркова, Э.Ф. Зеер. Психологические детерминанты профессиональных деструкций. Примеры профессиональных деструкций педагога и психолога. Пути профессиональной реабилитации.

Тема 4. Профессиограммы.

Отбор персонала. Деловые качества. Талант менеджера. Десятиэтапный процесс отбора сотрудников. Причины ошибок в предсказании профессиональной успешности. Должностные требования. Валидность наиболее распространенных методов отбора. Метод интервью. Недостатки селекционного интервью. Профессиограмма и психограмма. Общая схема для разработки комплексной профессиограммы. Анализ профессиограмм. Составление профессиограмм. Примеры профессиограмм. Профессиограмма психолога.

Тема 5. Профориентация.

Типы психологических тестов для профориентационной дифференциации. Принципы психологического тестирования.

Достоинства и недостатки методов профессионального отбора. Тесты специальных способностей. Профориентационные методики. Негативные последствия использования психологических тестов в профотборе и их причины. Определение профориентации. Составляющие профориентации. Этапы и задачи профориентационной работы. Диагностическая профориентация. Развивающая профориентация: когнитивная, эмоциональная, поведенческая. Формирование программы профориентационного тренинга.

Тема 6. Отбор и оценка персонала.

Отбор персонала: принципы и методы. Рекрутинг. Общие сведения об отборочном процессе. Место процессов набора и отбора в общей системе работы с персоналом. Определение потребности в персонале. Пирамида продуктивности вербовки. Инструменты поиска персонала. Хэдхантинг. Анализ состава личностных качеств, не желательных для конкретных должностей и профессий. Ситуационное собеседование. Оценка результативности труда. Объективные методы оценки результатов деятельности. Субъективные методы оценивания. Ошибки оценивания. Обучение и повышение квалификации. Упражнения, деловые игры, тренинги. Моделирование поведения. Аттестация персонала. Деловая оценка и отбор персонала при аттестации. Организация отбора претендентов на вакантную должность. Подбор и расстановка персонала. Организация проведения аттестации персонала. Формирование кадрового резерва. Определение и типы резерва. Принципы формирования и источники кадрового резерва. Этапы работы с резервом. Мотивация труда и стимулирование персонала. Оценка мотивационной структуры личности работника. Оценка удовлетворенности трудом. Функциональное распределение обязанностей в организации. Системы оплаты и вознаграждения за труд. Нематериальные факторы стимулирования труда. Обучение персонала. Желание учиться: факторы, мотивация, личностные особенности. Непрерывное образование. Цели и направления обучения. Оценка потребности в обучении. Внутрифирменное обучение.

Представления о будущей работе. Недискриминационная кадровая политика. Анализ содержания работы. Интервью. Подготовка к собеседованию. Стресс-интервью. Рекомендательные письма. Структура резюме. Анализ резюме. Составление резюме. Центры оценки. Модель индивидуальных различий DISC.

Тема 7. Реклама и внутренний маркетинг персонала.

Адаптация персонала. Социализация персонала. Сущность и виды профориентации и адаптации персонала. Управление профориентацией и адаптацией персонала. Оценка уровня адаптированности сотрудников. Этические нормы в деятельности организации. Управление этическими нормами межличностных отношений в коллективе. Методы поддержания работоспособности персонала. Повышение

производительности и нормирование труда. Цели и факторы повышения производительности труда. Управление производительностью труда. Нормирование труда: определение, штат персонала, занимающегося нормированием труда. Оценка труда. Эффективная система оценки результативности труда работников. Этапы оценки труда. Требования к процедурам оценки труда. Методики оценки труда. Ранжирование работников. Режим труда. Принятие решений о введении нового режима труда в организации. Хронометраж рабочего времени. Трудовой метод. Система оплаты труда. Понятие о реальных и справедливых зарплатах. Конфликты в профессиональной деятельности. Определение трудового конфликта. Виды межгрупповых трудовых конфликтов. Функции трудовых конфликтов. Пути разрешения трудовых конфликтов. Стресс и дистресс. Определение и основные виды стресса (дистресса). Техники саморегулирования в условиях коммуникативного стресса. Основные проявления коммуникативного профессионального стресса. Манипулирование в деловом общении.

Психотехнология рекламных средств. Психотехнология рекламы без обратной связи: реклама в газете, журнале, по радио, телевидению, наружная реклама, реклама на транспорте. Психотехнологии рекламного текста без обратной связи: психографика рекламного текста, психотехнология иллюстрации в рекламе, психология слогана и заголовка рекламного текста, психолингвистика рекламного текста. Психотехнология рекламных средств с обратной связью: прямая почтовая рассылка, представление товара или услуги в прямом контакте, реклама по телефону, реклама непосредственно на месте продажи. Психология корпоративной символики. Суггестивные психотехнологии в рекламе: психоаналитически ориентированные подходы, гипнотический подход, техники эриксоновского гипноза в рекламе, NLP. Психология отношения к рекламе. Психология света, цвета и формы в рекламе. Психотехнологии торговых ярмарок и выставок. Психологическая эффективность рекламы. Психотехнология эффективных презентаций. Организационно-психологические аспекты планирования и постановки презентации. Психотехнология устного выступления на презентации. Психология визуальных вспомогательных средств. Учет психологии аудитории. Удовлетворенность результатом. Характеристика «желательных» условий труда.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения факультативной дисциплины *«Организационная психология»* используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикум по решению задач, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – это монологическое изложение основных теоретических положений учебного материала, который предварительно систематизирован и последовательно представлен аудитории преподавателем. Содержание излагаемого материала изложено в виде тезисов в рабочей программе дисциплины, поэтому в случае пропуска студентом лекции он может познакомиться с основными дидактическими единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;

- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Методические указания для обучающихся по подготовке и участию в дискуссии

Дискуссия – это целенаправленное обсуждение конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами. Задача дискуссии – обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Дискуссии могут быть свободными и управляемыми.

Эффективность проведения дискуссии зависит от таких факторов, как подготовка (информированность и компетентность) обучающихся по предложенной проблеме; семантическое однообразие (все термины, дефиниции, понятия и т.д. должны быть одинаково поняты всеми студентами); корректность поведения участников; умение преподавателя проводить дискуссию. Правильно организованная дискуссия проходит три стадии развития: ориентация, оценка и консолидация. Составной частью любой дискуссии является процедура вопросов и ответов. Умело поставленный вопрос (каков вопрос, таков и ответ) позволяет получить дополнительную информацию, уточнить позиции выступающего и тем самым определить дальнейшую тактику проведения дискуссии. Эффективность дискуссий обучающихся снижают следующие недостатки: непонимание некоторыми участниками рассматриваемых проблем, их неподготовленность к обсуждению; неуважение к оппонентам, нетерпимость к чужому мнению и неумение отстаивать собственные взгляды и убеждения; поверхностность суждений и предложений; неразвитость представлений об искусстве полемики.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума (кейс-задания)

Ситуационный практикум – это интерактивный обучающий формат для приобретения практических навыков в изучаемой данной дисциплиной области. Проводится в виде решения задач или практических заданий, сформулированных на основе практических ситуаций.

Порядок организации собственной деятельности во время

ситуационного практикума. Важно:

- в начале занятия получить задание (кейс);
- задать уточняющие вопросы преподавателю;
- в соответствие с инструкцией преподавателя приступить к решению задания индивидуально или в микрогруппах;
- провести обсуждение со всеми участниками и учесть предложенные варианты ответов;
- выработать стратегию защиты своей версии правильного ответа;
- назначить представителя от группы для защиты выбранного варианта ответа;
- включиться в межгрупповое обсуждение, внимательно выслушав ответы представителей от всех групп;
- помогать в процессе дискуссии представителю от своей группы во время возникших затруднений отстоять «правильный» ответ;
- учесть все замечания и ошибки, сделанные преподавателем по окончании дискуссии;
- зафиксировать рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

Требования к оформлению результатов практикума.

Доклады, отражающие индивидуальное или коллективное решение кейса группой, представляются в устной форме с использованием при необходимости подготовленными иллюстративными материалами. Все нестандартные решения, выработанные группой в процессе работы, поощряются дополнительными бонусными баллами.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые

пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «Психология власти» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой(конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы,

рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по написанию эссе

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист
2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Организационная психология как научный менеджмент.	Труд и работа. Структура трудовой деятельности. Организационные формы труда. Система прав и обязанностей служащего организации.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет, подготовка к семинару	Доклад Дискуссия
Тема 2. Организации.	Функциональные подразделения и типы взаимодействий. Размеры и пространственная локализация. Организации в постиндустриальном обществе. Основные системные характеристики организаций. Иерархии внешних и внутренних целей. Задачи и функции персонала, понятие «технологии».	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет, подготовка к семинару, подготовка к ситуационному практикуму	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
Тема 3. Профессиональное самоопределение и становление.	Профессиональные деструкции. Основные тенденции развития профессиональных деструкций педагога и психолога. Пути профессиональной реабилитации.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет, подготовка к семинару, подготовка к ситуационному практикуму	Доклад Дискуссия Отчет по ситуационному практикуму

Тема 4. Профессиограммы	Валидность наиболее распространенных методов отбора.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет, подготовка к семинару	Доклад Дискуссия
Тема 5 Профориентация.	Этапы и задачи профориентационной работы. Развивающая профориентация: когнитивная, эмоциональная, поведенческая.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет, подготовка к семинару, подготовка к ситуационному практикуму	Доклад Отчет по ситуационному практикуму
Тема 6 Оценка и отбор персонала.	Представления о будущей работе. Кадровая политика. Функциональное распределение обязанностей в организации. Системы оплаты и вознаграждения за труд. Нематериальные факторы стимулирования труда	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет, подготовка к семинару, написание эссе	Доклад Эссе Тест
Тема 7. Реклама и внутренний маркетинг персонала.	Оценка уровня адаптированности сотрудников. Этические нормы в деятельности организации. Управление производительностью труда. Цели и факторы повышения производительности труда. Нормирование труда. Психология отношения к рекламе. Психотехнологии торговых ярмарок и выставок.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет, подготовка к семинару, подготовка к ситуационному практикуму	Доклад Дискуссия Отчет по ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Мандель Б.Р. Современная организационная психология: учебное пособие. - М.: Берлин, Директ-Медиа, 2016. - 446 с. – режим доступа http://biblioclub.ru

2. Бакирова Г.Х. Психология развития и мотивации персонала: учебное пособие. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 439 с. – режим доступа http://biblioclub.ru

Дополнительная литература

1. Джордж Дж. М. Организационное поведение: основы управления: учебное пособие / Джордж Дж. М., Г.Р. Джоунс; пер. В.Н. Егоров. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 460 с. – режим доступа http://biblioclub.ru

2. Жог В.И. Методология организационной психологии: учебное пособие / В.И. Жог, Л.В. Тарабакина, Н.С. Бабиева. - М.: Прометей, 2013. - 160 с. – режим доступа http://biblioclub.ru

3. Столяренко А.М. Психология менеджмента: учебное пособие /

А.М. Столяренко, Н.Д. Амаглобели. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 455 с. – режим доступа http://biblioclub.ru

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Тематический портал – Психология и бизнес	http://www.psycho.ru
2.	Тематический портал – Кадровый консалтинг	http://www.nkvclub.ru
3.	Первая национальная академия профессионального коучинга	https://www.1napc.ru
4.	Образовательный портал, интеллектуальный клуб	https://4brain.ru
5.	«ОргРешение»: команда экспертов-практиков для развития команды, сотрудников и руководителей	https://www.orgreshenie.ru
6.	Образовательный портал «БизнесКласс»	https://business-class.pro

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total

Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные баз данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационные практикумы	5 баллов – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 4-3 баллов– доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 1-2 баллов – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 0 баллов – доклад не содержит ответов на сформулированные

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд.
2.	Доклад	Оценки доклада: «5» – доклад выполнен в соответствии с требованиями:10 правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся; «4-3» – доклад выполнен в соответствии с требованиями, но с плохой презентацией, грамотное использование профессиональной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на большинство вопросов преподавателя и обучающихся; «2» – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; «0» – доклад не сделан вообще или сделан не по существу вопроса, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся.
3.	Дискуссия	«5» – исчерпывающий и аргументированный ответ; «3-4» – исчерпывающий, но не аргументированный ответ; «1-2» – в целом правильный, но короткий и не аргументированный ответ; «0» – ответ не правильный или вообще отсутствовал.
4.	Эссе	10-8 баллов – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 7-5 балла – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 4-1 баллов – тема раскрыта не в полном объеме, нарушены правила по оформлению; 0 баллов – эссе не сделано.
5.	Тестовые задания	«10-9» – не менее 90% правильных ответов; «8-7» – не менее 80% правильных ответов; «6-5» – не менее 70% правильных ответов; «4-3» – не менее 60% правильных ответов; «1-2» - не менее 50% правильных ответов; «0» - менее 50% правильных ответов.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы докладов:

1. Взаимосвязь между результатами диагностической оценки персонала и оказанием психологических консультационных услуг в организациях.
2. Значимость труда и ее отражение в индивидуальных и групповых ценностях.
3. Инновационные процессы в организациях – психологические

последствия.

4. Кризисы в развитии организаций.
5. Лидерство и реализация властных функций в организации.
6. Междисциплинарный статус организационной психологии.
7. Организации в постиндустриальном обществе.
8. Организационная политика и личная жизнь.
9. Организационные ценности и эффективность трудового поведения.
10. Организационный стресс: факторы развития и последствия.

Примерные темы эссе

1. Организация как «машина» и организация как «социальная общность».
2. «Трудовые задачи» психолога, работающего в организации.
3. «Широкое» и «узкое» значение термина организационное консультирование.
4. Анализ организационных взаимодействий.
5. Социокультурные различия в организационное поведение.
6. Профессиональные компетенции специалиста-психолога в сфере организационного консультирования.
7. Управленческий труд – психологические особенности и требования.
8. Феномен «организационной культуры».
9. Оказание психологической помощи персоналу организаций.

Типовые задания для проведения ситуационных практикумов

Тема 2. Организации.

1. Проведите организационный скрининг организации.
2. Чем отличаются государственные организации от коммерческих?
3. Расскажите о внешней и внутренней среде организации.
4. Поразмышляйте над проблемой социальной ответственности организаций.

Тема 3. Профессиональное самоопределение и становление.

1. Кто такой оптант?
2. Как формируются профессиональные цели и мотивация?
3. Как формируется индивидуальный стиль труда?

Тема 5. Профориентация.

1. Составьте план проведения профориентационного тренинга.
2. Подберите комплекс методик для диагностической профориентации.
3. Подберите комплекс методик для развивающей профориентации (когнитивная составляющая).
4. Подберите комплекс методик для развивающей профориентации (эмоциональная составляющая).
5. Подберите комплекс методик для развивающей профориентации (поведенческая составляющая).

Тема 7. Внутренний маркетинг персонала.

1. В течение 2-3 дней проведите психологическое изучение профессии трудовым методом. Дайте анализ результатов работы, потерь трудового времени и разработайте конкретные рекомендации по оптимизации профессионального труда.
2. Приведите примеры профессиональных деструкций в психолого-педагогических профессиях.
3. Чем вызвана необходимость командообразования в организациях?
4. Назовите главные цели аттестации.
5. Как проявляется стресс в трудовой деятельности?
6. Что значит «управлять трудовым конфликтом»?
7. Раскройте содержание основных этапов разработки рекламного проекта.
8. В чем состоят приемы запоминания рекламы, лишенной возможности стать навязчивой?
9. Каковы основные приемы творческой стратегии в рекламной деятельности?
10. Каковы техники поведения агента в рекламе по телефону?
11. Каковы психологические требования к корпоративной символике? Проанализируйте корпоративную символику какой-либо организации.
12. Раскройте содержание психотехнологии формирования доверия к рекламе.

Типовой тест

1. Сущность организационного поведения состоит в …

1) понимании, предвидении и управлении человеческим поведением в рамках организации
2) совокупности действий и поступков, в которых проявляются особенности характера
3) деятельности, имеющей природные предпосылки
4) изучении взаимоотношений работников и поведения групп работников

2. Устойчивое объединение людей, преследующих общие групповые цели и удовлетворяющие интересы, потребности, связанные с их существованием, называется …

1) малой группой
2) организацией
3) большой группой

3. Общая характеристика изменения положения работника в организации, требующая от сотрудника смены реального труда, называется …

1) мобильностью работника;

2) профессионализмом работника;
3) компетентностью работника.

4. Внешние факторы среды такие, как поставщики, потребители, конкуренты, называются …
1) факторами среды прямого воздействия
2) факторы среды косвенного воздействия
3) социальными факторами

5. Внешние факторы среды такие, как политические факторы, социальные факторы, научно-технический прогресс, называются …
1) факторами среды прямого воздействия;
2) факторы среды косвенного воздействия
3) социальными факторами

6. Люди, технологии, цели организации – это …
1) внешняя среда
2) внутренняя среда
3) среда прямого воздействия

7. Группа целей, связанная с трудовыми обязанностями называется …
1) моделирующее поведение
2) функциональным трудовым поведением
3) целевым экономическим поведением
4) организационным поведением

8. Поведение человека, планирующего свою карьеру, профессиональное развитие, стремящегося к изменению статуса и страты, называется …
1) Организационная психология
2) «стратификационное» поведение
3) инновационное поведение
4) ролевое поведение

9. Коррекция или изменение поведения человека в процессе вхождения в организацию, называется …
1) адаптацией
2) обучением
3) развитием

10. Необходимым условием успешного вхождения в организацию для любого работника является …
1) его желание
2) профессиональная компетентность
3) умение общаться

4) знание ключевых норм и ценностей организации

11. Высшая форма организованной группы, является …
1) коллектив
2) корпорация
3) формальная группа

12. Набор стандартов и критериев в отношение социальных явлений, которым человек следует в жизни, называются …
1) групповыми нормами
2) групповыми ценностями
3) групповыми мнениями

13. Правила, вырабатываемые и принятые группой, которые обязаны выполнять члены группы, называются …
1) групповыми нормами
2) групповыми ценностями
3) групповыми мнениями

14. Относительно обособленная общность людей (2 и более человек), взаимодействующих и взаимовлияющих друг на друга, объединенных общими целями, интересами, деятельностью, рассматривающих себя как единое целое, называется …
1) организация
2) группа
3) корпорация

15. Организацию, созданную в области высоких технологий. В структуре, которой формальности сведены к минимуму, с высокой степенью свободы работников, чувством общности в работе, высокой оценки компетентности работников, можно назвать … организацией
1) корпоративной
2) индивидуалистической
3) адхократической
4) партисипативной

16. Если для организации характерно: устойчивый характер производства, четкое разделение труда, иерархия управления, стандартизация деятельности, преобладание организационных ценностей над личными, то такая организация называется… организацией
1) корпоративной
2) индивидуалистической
3) адхократической
4) партисипативной

17. Организационный психолог не занимается:
1) адаптацией персонала;
2) набором работников;
3) рекламой продукции организации;
4) проверкой отчетности организации.

18. Впервые использовал психологию для отбора персонала
1) У. Скотт;
2) Г. Мюнстерберг;
3) У. Липман;
4) Ф. Баумгартен.

19. Основы неоклассической теории организации заложены:
1) Мичиганскими исследованиями
2) Хоторнскими исследованиями
3) Харьковскими исследованиями
4) Базельскими исследованиями

20. Автор системной теории организации:
1) Ф. Тейлор;
2) Г. Саймон;
3) А. Файоль;
4) Д. Мак-Грегори

21. Государственные организации – это структуры
1) первичные;
2) вторичные;
3) органические;
4) неофициальные

22. Милтон Фридмен рассматривает организацию как:
1) социально-экономическую общность, обязанную заниматься социальными программами;
2) экономическую целостность, обязанную заботиться только об эффективности использования своих ресурсов;
3) часть общественно-политической системы;
4) социально-политическая общность.

23. Первой фазой развития профессионала (по Е.А. Климову), является:
1) оптант;
2) адаптант;
3) адепт;
4) интернал

24. Неприемлемые подходы в урегулировании производственных

конфликтов:

1) переключение внимания собеседника с конфликтной темы;
2) сделать комплимент;
3) нанести опережающий удар;
4) целенаправленно и последовательно сократить число конфликтующих.

25. Суть опережающего образования:

1) ориентация на запросы работодателей;
2) ориентация на развивающееся современное производство;
3) ориентация на предполагаемую перспективу;
4) ориентация на потребности общества

26. Первая научная система организации трудовой деятельности:

1) тейлоризм;
2) фордизм;
3) психотехника;
4) организационная психология

27. Агрессивное поведение в конфликтной ситуации свойственно человеку «…» типа, в соответствии с моделью DISC.

1) красного;
2) зеленого;
3) желтого;
4) синего

28. Главное назначение аттестации в организации:

1) контроль за качеством выполнения работ;
2) определение лидера в трудовом коллективе;
3) выявление резервов повышения уровня отдачи работников;
4) стимулирование работника к профессиональному росту.

29. Эффект активного отдыха открыл:

1) И.М. Сеченов
2) В.Д. Шадриков
3) А.Р. Лурия
4) Л.С. Выготский

30. С возрастом творческая активность и продуктивность …

1) возрастают;
2) снижаются;
3) сначала снижаются, потом увеличиваются;
4) сначала возрастают, потом снижаются

Примерные вопросы для дискуссионных семинаров:

1. Поведение человека в толпе групп

2. Социально -психологическая характеристика стихийных групп
3. Экспериментальные исследования механизмов и форм социально-психологического влияния
4. Современные модели социального влияния
5. Сущность и специфика методов исследования социальной психологии
6. Сущность и специфика методов исследования социальной психологии
7. Специфика поведенческих экспериментов в социальной психологии
8. Эффекты и механизмы социальной перцепции
9. Особенности социальной категоризации
10. Личностная и социальная идентичность.
11. Особенности невербального общения в организациях различного типа
12. Особенности обратной связи в организации.
13. Особенности идентичности представителей различных социальных групп
14. Идентичность в ситуации кризиса
15. Самоопределение личности и ее идентичность
16. Психологические составляющие бренда.
17. Имидж как социально-психологический феномен
18. Игровые методы в командообразовании
19. Метод мозгового штурма в бизнес-процессе
20. Метод кейсов в подготовке и адаптации персонала
21. Психологические факторы выбора профессии (на примере конкретной профессиональной деятельности)
22. Конфликтное поведение и эффективность профессиональной деятельности
23. Привлекательность профессиональной деятельности и профессиональная направленность личности
24. Особенности профессионального самоопределения в разнотипных профессиях.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень	Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40. **90-100 (отлично)** - ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые научные аргументы, использована профессиональная лексика. Кейс решен правильно. Студент правильно интерпретирует полученный результат.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	**80–89 (хорошо)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые аргументы. Ход решения ситуационного практикума, ответ неверный. Студент в целом правильно интерпретирует полученный результат. **70–79 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые аргументы, использована профессиональная лексика. Ход решения кейса, ответ неверный. Студент в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50–69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые аргументы, использована профессиональная лексика. Кейс решен частично. **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответ на теоретический вопрос неправильный или неполный, без необходимых аргументов. Ситуационный практикум не решен.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Предмет и основные направления исследований в области организационной психологии.
2. История становления организационной психологии как самостоятельной научной дисциплины.
3. Междисциплинарные связи организационной психологии.
4. Понятия «труд», «работа», организационное поведение», «профессиональная роль», «трудовой пост» и их соотношение.
5. Классические теории организаций.
6. Системные теории организаций.
7. Понятие организации как социотехнической системы.
8. Типы организаций, их классификации по внешней целевой направленности.
9. Постиндустриальное общество и формирование организаций нового типа.
10. Роль изучения возможностей и ограничений влияния «человеческого фактора на эффективность деятельности организаций. Место организационного консультирования в решении этих проблем.
11. Основные характеристики организаций и система их взаимосвязей (общая модель).
12. Цели организации, их иерархическая структура.
13. Развитие организаций, основные стадии. Факторы продолжительного существования организации.
14. Эффективность работы организации, основные критерии и их типология.
15. Методы системно-структурного анализа организации.
16. Иерархический уровни анализа деятельности человека в

организации.

17. Стресс-факторы организационной среды и здоровье профессионалов.
18. Трудовая мотивация и основные подходы к ее изучению.
19. Удовлетворенность трудом, интегративный подход к оценке.
20. Значимость и субъективный смысл труда.
21. Индивидуальные ценности и групповые нормы.
22. Руководство и лидерство, лидерские позиции.
23. Стили руководства, модели взаимодействия «руководитель–группа».
24. Групповая сплоченность, психологический климат в группе.
25. Реализация властных функций в организации.

Задания 2 типа

1. Приведите примеры систем оплаты и вознаграждения за труд, влияющие на качество труда.
2. Перечислите социокультурные и организационные нормы труда.
3. Перечислите организационные ценности для различных типов организационных структур (банк, медучреждение, школа, университет и др.).
4. Объясните понятие «организационной культуры» и назовите методы её изучения в современных организациях.
5. Что такое организационное развитие и инновационные технологии? Приведите примеры.
6. Какие новые формы труда и организационные взаимодействия в постиндустриальном обществе Вы можете назвать?
7. Перечислите основные типы исследований в организационной психологии.
8. Назовите методы сбора и анализа данных, используемых в организационной психологии.
9. Каковы основные функциональные роли психолога в организациях?
10. Какие профессиональные требования предъявляются к компетентности организационного психолога?
11. Расскажите о модели индивидуальных различий DISC Марстона.
12. Каковы ключевые принципы отбора и найма персонала используют психологи в современных организациях?
13. Предложите маркетинговый подход в поиске кандидатов на должность: «риэлтора», «курьера», «стюарта».
14. Какие существуют бесконтактные методы оценки кандидатов?
15. Что такое хэдхантинг? Приведите примеры работы хэдхантинга в России.
16. Приведите примеры использования интернет-технологий в рекрутинге.
17. В чём особенности найма и оценки персонала при отборе и аттестации? Какие существуют технологии отбора и аттестации?

18. Как психологу адекватно осуществлять управление профориентацией и адаптацией персонала?

19. Как работает психотехнология рекламы в газете и журнале?

20. Как работает психотехнология рекламы на радио и телевидении?

21. Как работает психотехнология наружной рекламы?

22. Дайте ряд рекомендаций по составлению рекламных текстов.

23. Дайте ряд рекомендаций по составлению рекламных текстов для телефонной рекламы и почтовой рассылки.

24. В чём специфика корпоративной символики?

25. Какие суггестивные психотехнологии используются в современной рекламе?

Задания 3 типа.

Задание 1.

Составить профессиограмму одной из представленных профессий:

ЧЕЛОВЕК-ЧЕЛОВЕК	ЧЕЛОВЕК-ПРИРОДА	ЧЕЛОВЕК-ЗНАК	ЧЕЛОВЕК-ТЕХНИКА	ЧЕЛОВЕК-ХУД. ОБРАЗ
Врач Журналист Менеджер Предприниматель Психолог Соц. работник Учитель Юрист Медсестра Официант Продавец Секретарь Страховой агент	Биолог Вет.врач Геодезист Спец.по охране труда Фармацевт Эколог Кинолог Кондитер Озеленитель Повар Флорист Мед. лаб. техник	Бухгалтер Логист Маркетолог Переводчик Программист Экономист Архивист Кассир Корректор Операционист в банке Товаровед	Инженер в сфере телекоммуникаций Инженер электрон.техники Инженер-конструктор Инженер-строитель Инженер-технолог Системный админ. Водитель Слесарь-автомеханик	Актер Архитектор Верстальщик Дизайнер Копирайтер Модельер Музыкант Режиссер Визажист Маляр Парикмахер Фотограф Штукатур

План для составления профессиограммы:

1. Презентация профессии.
2. Тип и класс профессии.
3. Содержание деятельности.
4. Требования к знаниям и умениям специалиста.
5. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.
6. Условия труда.
7. Медицинские противопоказания.
8. Базовое образование.
9. Пути получения профессии.
10. Области применения профессии.
11. Перспективы карьерного роста.

Задание 2. Составить *резюме* для трудоустройства на вакантную должность. Обменяться резюме и написать *рецензию* на правильность оформления. Объем рецензии около 1 страницы. Рецензия должна содержать положительные моменты и недостатки.

Требования к оформлению рецензий:

Пример оформления рецензии:

«Рецензия Иванова И.И. на резюме Петрова П.П.

Петровым П.П. представлено резюме на соискание должности методиста.

В резюме отражена информация об образовании и курсах повышения квалификации, опыте работы и личностных чертах. Представлена контактная информация, имеются сведения о возрасте и семейном положении.

В качестве недостатков можно отметить чрезмерную полноту изложения выполняемых обязанностей на всех местах работы, не имеющих отношения к вакансии, по которой представляется резюме. Резюме не содержит желаемый уровень дохода и возможность командировок.

С учетом вышеизложенных замечаний представленное на рецензию резюме может быть оценено как хорошее».

Задание 3.

С использованием материалов темы «Модель индивидуальных различий DISC Марстона» обоснуйте принадлежность человека к определенному типу, его сильные и слабые стороны, его возможные реакции в трудовом конфликте, методы воздействия на него. В качестве примера может быть взят реальный человек из вашего окружения – однокурсник, товарищ по работе и т.п.

Задание 4.

Перед Вами стоит задача установить контакт с незнакомым человеком, который потенциально может стать: вашим деловым партнером, вашим клиентом, вашим начальником, вашим интервьюером, вашим рекламным агентом. Опишите специфику собственного поведения для успешного решения поставленной задачи.

Задание 5.

Определите особенности невербального поведения партнеров по общению в различных психологических ситуациях: «руководитель критикует результаты работы подчиненного», «начальник просит выполнить срочную работу», «подчинённый оправдывается за опоздание на важное совещание», «деловой разговор», «беседа двух равноправных партнёров», «совещание топ-менеджеров».

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«История (история России, всеобщая история)»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
3. Тематический план 7
4. Содержание дисциплины 9
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 20
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 43
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 46

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «История (история России, всеобщая история)» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «История (история России, всеобщая история)» ориентировано на получение обучающимися знаний о базовых категориях и проблематике современной исторической науки, на повышение уровня теоретико-исторического и социально-гуманитарного мышления студентов, на расширение их научного кругозора, на оценку и осмысление современных общественных, политических, экономических, духовных процессов в контексте опыта российской и мировой истории. «История (история России, всеобщая история)» как учебная дисциплина формирует систему теоретических и концептуальных представлений о предпринимательстве как о важном историческом явлении. Студенты получают знания об основных этапах становления и особенностях развития предпринимательства на всем протяжении мировой и российской истории. Студентам предстоит выявить отличительные признаки российского предпринимательства, которые обусловлены социально-экономической и политической спецификой развития России.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в обязательную часть Блока 1 учебных планов по программам подготовки бакалавров по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*.

Дисциплина изучается на первом курсе во втором семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «История (история России, всеобщая история)» является получение обучающимися знаний основных этапов и закономерностей российской и мировой истории, особенностей исторического развития предпринимательства, выработка навыков исторического мышления, необходимых для формирования способности воспринимать межкультурное разнообразие общества, опираясь на знания и умения социально-исторического характера.

Задачи дисциплины:

- знать содержание различных культур: мировоззрение, поведение, моральные и религиозные принципы различных народов и социальных групп; основные закономерности процессов формирования и эволюции государств, обществ, культур и конфессий, взаимоотношения власти и общества на различных этапах исторического развития;
- уметь давать объективную характеристику конкретным

историческим периодам, фактам, явлениям, государствам, цивилизациям, культурам для понимания межкультурного разнообразия общества; использовать полученные знания об исторических особенностях, национальных и культурных традициях различных народов и социальных групп при взаимодействии с представителями различных национальных и культурных групп в повседневной жизни и предпринимательской деятельности;

- иметь практический опыт анализа исторических фактов, оценки исторических событий и явлений, выявления исторических закономерностей с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	**УК-5**	**УК-5.3** Воспринимает межкультурное разнообразие общества, опираясь на знания и умения социально-исторического характера	- содержание различных культур: мировоззрение, поведение, моральные и религиозные принципы различных народов и социальных групп; - основные закономерности процессов формирования и эволюции государств, обществ, культур и конфессий, взаимоотношения власти и общества на различных этапах исторического развития	- давать объективную характеристику конкретным историческим периодам, фактам, явлениям, государствам, цивилизациям, культурам для понимания межкультурного разнообразия общества; - использовать полученные знания об исторических особенностях, национальных и культурных традициях различных народов и социальны	- навыками анализа исторических фактов, оценки исторических событий и явлений, выявления исторических закономерностей с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

				х групп при взаимодействии с представителями различных национальных и культурных групп в повседневной жизни и предпринимательской деятельности		

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очная форма											
Тема 1. Мировая и отечественная история: общая характеристика. Закономерности, тенденции и модели исторического развития.	1	1								3	Участие в дискуссии/3
Тема 2. Основные этапы и закономерности развития стран и народов Древнего Востока и Античности	1	1								3	Доклад-презентация/3
Тема 3. Основные этапы и закономерности развития стран Запада и Востока в Средние века	1	1								3	Доклад-презентация/3
Тема 4. Начальной период российской истории	2	1	1							3	Участие в дискуссии/3 Выполнение тестовых заданий/6
Тема 5. Основные этапы и закономерности развития мира в Раннее Новое Время	1	1								3	Доклад-презентация/3
Тема 6. Основные этапы и закономерности развития России в XVI–XVII вв.	1	1	1							4	Участие в дискуссии/3 Выполнение тестовых заданий/6
Тема 7. Мировой исторический процесс в XVIII-XIX вв.	1	1								4	Доклад-презентация/3

Тема 8. Основные этапы и закономерности развития Российской империй в XVIII-XIX вв.	2	1	1							4	Участие в дискуссии/3 Выполнение тестовых заданий/6
Тема 9. Мировой исторический процесс в XX – первые десятилетия XXI вв.	2	1								3	Доклад-презентация/3
Тема 10. Основные закономерности развития России в начале XX в.	2	1	1							4	Участие в дискуссии/3 Выполнение тестовых заданий/6
Тема 11. Основные этапы и закономерности советского периода отечественной истории (1917 – 1991)	1	1								3	Доклад-презентация/3
Тема 12. Основные закономерности развития Российской Федерации в конце XX – первые десятилетия XXI вв.	1	1								3	Доклад-презентация/3
Всего:	**16**	**12**	**4**							**40**	**100 (ТКУ+ПА)**
Контроль, час	**36**										**Экзамен (40 из 100)**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Мировая и отечественная история: общая характеристика. Закономерности, тенденции и модели исторического развития.

История как учебная дисциплина в системе высшего профессионального образования. Место и роль истории в профессиональной подготовке предпринимателей, менеджеров, экономистов. Проблема достоверности исторических знаний. Основные закономерности и модели развития в мировой истории. Формационный и цивилизационный подходы к пониманию истории. Глобальная, региональная и национальная история. Проблема европоцентризма в истории. История предпринимательства как часть мировой и отечественной истории. Основные исторические этапы развития предпринимательства. Ключевые закономерности и тенденции развития предпринимательства в странах Запада, Востока и в России. Факторы и причины самобытности истории отечественного предпринимательства. Роль и место предпринимательства в истории российского государства и общества. Влияние экономических, социальных и политических изменений на развитие предпринимательства. Научно-технический прогресс и предпринимательство. Обыденное и научное представление о предпринимательстве. Эволюция представлений о предпринимательстве в истории науки, искусства и религии. Сравнительный анализ зарубежной и российской моделей развития предпринимательства. Формирование отечественной предпринимательской культуры и ее особенности.

Тема 2. Основные этапы и закономерности развития стран и народов Древнего Востока и Античности.

Общая характеристика государств Древнего Востока и Античности: особенности политического, социально-экономического и духовного развития. Основные этапы и закономерности развития предпринимательской деятельности в истории Древнего мира.

Основные этапы истории Древнего Востока. Особенности развития регионов и государств Древнего Востока: Египет, Месопотамия, Израиль, Иудея, Армения, Китай и Индия. Процесс формирования первых цивилизаций. Роль природно-климатических и географических факторов. Развитие земледелия и ирригационных систем. Экономическая и социально-правовая роль общины. Зарождение и развитие ремесла, товарно-денежных отношений и предпринимательства на Древнем Востоке. Представления о предпринимательской деятельности у народов Древнего Востока. Влияние религиозного фактора на развитие предпринимательства (индуизм, буддизм, иудаизм). Царские и храмовые хозяйства как источники и организаторы товарно-денежных отношений. Институт

рабства на Древнем Востоке.
Особенности и основные закономерности процессов политогенеза и этногенеза на Древнем Востоке. Формирование автократических форм правления и иерархичного общества. «Мировые империи» Древнего Востока: опыт создания государственной и социокультурной универсализации. Персидская держава Ахеменидов. Финикийская колонизация и морская торговля в Средиземноморье. Возникновение и рост Карфагенской державы. Культурные достижения цивилизаций Древнего Востока.

Античность как особый период всемирной истории, его этапы и главные признаки. Основные закономерности развития античных цивилизаций. Экономика античных государств: особенности земледелия, ремесел, торговли. Роль рабства в развитии экономики. Особенности товарно-денежной системы античных государств. Значение предпринимательства для экономики древнегреческих полисов. Греческая морская колонизация. Предпринимательство в античной системе ценностей и философии. Особенности и основные закономерности социально-политических процессов в эпоху Античности. Афины и Спарта: сравнительный анализ социально-политических систем. Борьба за гегемонию в Греции. Кризис полисной системы: причины и последствия. Возвышение Македонии, создание империи Александра Македонского, войны диадохов. Становление и особенности развития эллинистических государств. Древний Рим: особенности и закономерности развития в царский и республиканский периоды. Борьба Рима, Карфагена и эллинистических государств за гегемонию в Средиземноморье. Процесс создания и становления Римской империи, особенности внутренней и внешней политики. Роль всадников и публиканов в экономической и политической жизни Древнего Рима. Великое переселение народов и процессы социально-политической трансформации в Римской империи. Культурные достижения Античности.

Тема 3. Основные этапы и закономерности развития стран Запада и Востока в Средние века.

Средневековье как особый период всемирной истории, его этапы и главные признаки. Средневековая Европа: особенности политического, социально-экономического и духовного развития. Основные закономерности развития предпринимательской деятельности в Средневековой Европе.

Особенности феодализма как экономической системы. Роль натурального хозяйства в средневековой экономике. Формы феодальной зависимости. Особенности процесса феодализации в различных регионах Европы. Коммутация ренты и ее влияние на товарно-денежные отношения. Города - центры торговли и ремесленного производства Средневековой Европы. Менялы, ростовщики и торговцы

как основные типы средневековых предпринимателей. Гильдии и партнерства. Зарождение буржуазии как социального класса. Развитие денежного обращения и финансовых институтов в Средневековой Европе. Возвышение итальянских городов-государств. Возникновение и развитие Ганзейского союза. Роль еврейских торговцев и ростовщиков в европейской средневековой экономике. Католическая церковь как субъект предпринимательской деятельности в Средние века.

Особенности и основные закономерности социально-политических процессов на Западе в эпоху Средневековья. Феодализм как социально-политическая система. Формирование вассально-ленных отношений. Складывание средневековых классов и сословий. Феодальная иерархия и ее влияние на развитие средневекового общества.

Варварские королевства Раннего Средневековья, империя Карла Великого, Священная Римская империя. Причины и последствия политической раздробленности в Западной Европе в IX–XI вв. Особенности процесса централизации и усиления королевской власти в XI–XIII вв. Сословно-представительная монархия в Средние века: причины появления и характерные черты. Военные конфликты в Средневековой Европе: причины, характерные черты и последствия. Социальные движения в средневековой Европе. Возвышение институт папства. Роль монастырей и монашеских орденов в Средние века. Крестовые походы: причины и последствия для стран Запада и Востока.

Место Средневековья в истории стран и народов Востока. Экономическое и социально-политическое развитие Средневекового Востока: основные этапы, закономерности и особенности.

Цикличность развития восточных обществ. Роль кочевых народов в создании и развитии новых экономических и социально- политических структур. Соотношение власти и собственности на Средневековом Востоке. Основные закономерности развития предпринимательской деятельности на Средневековом Востоке. Влияние кочевых народов и государств на развитие торговли. Важнейшие торговые пути Средневековья и их значение. Особенности развития экономики и предпринимательской деятельности в Византийской империи. Торговля и ремесло в Китае, Японии и Индии в Средние века. Отношение к предпринимательской деятельности в иудаизме, христианстве и исламе: сходства и различия.

Особенности развития социально-политической системы и феодальных отношений в Византийской империи. Развитие мусульманской государственности на примере Арабского халифата, Ирана и Османской империи. Китай, Индия и Япония в Средние века: особенности и закономерности социально-политического развития.
Особенности и характерные черты культуры Средневековья.

Тема 4. Начальной период российской истории.

Россия в IX–XV вв.: этапы и особенности политического,

социально-экономического и духовного развития. Основные закономерности развития отечественного предпринимательства в Средние века.

Народы и древнейшие государства на территории России. Полиэтнический фактор формирование российской государственности: взаимодействие варяжского, тюркского, угро-финского и славянского населения. Предпосылки возникновения отечественного предпринимательства. Торгово-экономические связи древнерусских земель с Хазарским каганатом, Волжской Булгарией и Византией. Транзитная торговля Руси как одно из главных условий формирования предпринимательства. Купцы, гости, посадские люди и их роль в экономическом развитии Древнерусского государства. Киевское и новгородское купечество. Первые купеческие общества (корпорации). Создание правовых основ предпринимательской деятельности в «Русской Правде».

Трудности развития торговли в период феодальной раздробленности. Договорные грамоты князей о предоставлении торговых льгот. Особенности социально-экономического и политического устройства Новгородской республики. Значение новгородского купечества. Положение иностранных купцов в Новгороде. Связи Новгорода и Ганзы. Влияние татаро-монгольского нашествия на экономическое положение русских земель. Экономические связи Руси и Золотой Орды.

Закономерности развития отечественного предпринимательства и образование русского централизованного государства в XIV-XV вв. Значение тюркского фактора в экономике Московского государства. Основные группы купечества в XIV-XV вв. Великое княжество Литовское и Московское княжество: социально-экономическое и политическое взаимодействие в XIV-XV вв.

Образование древнерусского государства: норманская теория и антинорманизм. Крещение Руси: причины и последствия. Эволюция отечественной государственности в IX-XII вв.: основные этапы и особенности. Древняя Русь в эпоху политической раздробленности: причины и последствия княжеской междоусобицы. Основные социально-политические изменения в русских землях в XIII-XV вв. Процесс централизации и его особенности на северо-востоке Руси. Причины возвышение Москвы, противостояние с Тверью. Деятельность первых московских князей. Специфика формирования единого московского государства. Иван III. Падение Новгородской аристократической республики. Формирование сословной системы организации общества. Особенности взаимоотношений Московского княжества, Орды и Великого княжества Литовского и Русского.

Особенности и характерные черты отечественной культуры в XIV-XV вв.

Тема 5. Основные этапы и закономерности развития мира в Раннее Новое Время.

Запад и Восток в Раннее Новое время: этапы и особенности политического, социально-экономического и духовного развития. Основные закономерности развития предпринимательской деятельности в Раннее Новое время. Предпринимательство как одно из главных движущих сил процесса модернизации западного общества.

Великие географические открытия и создание европейских колониальных владений. Начало формирования колониальной системы. Особенности первоначального накопления капитала. Предприниматели эпохи «торгового капитализма»: купцы-авантюристы, пираты, джентри, фермеры, спекулянты. Торговые кампании и их владения, торговые войны. Биржа и биржевые спекуляции. Централизованная мануфактура как новая форма организации труда и управления в промышленности. Начало коммерциализации сельского хозяйства. Первые опыты построения и краха финансовых пирамид. Банки и банковское дело в Раннее Новое время. Революция цен и её последствия. Распространение идей меркантилизма.

Реформация в Европе: общее и особенное в различных странах Европы. Место и роль Реформации в экономических и социально-политических изменениях. Влияние протестантизма на развитие предпринимательской деятельности. Идеи Реформации и массовые социальные движения в XVI в. Крестьянская война в Германии и религиозные войны во Франции. Буржуазные революции в Нидерландах и Англии. Тридцатилетняя война (1618–1648) и формирование Вестфальской системы международных отношений. Становление и особенности развития абсолютизма в Европе. Различные модели абсолютизма. Специфические черты французского и испанского абсолютизма. Региональные абсолютистские режимы в Италии и германских землях, странах Скандинавии, английский абсолютизм («новая монархия» Тюдоров). Республика Соединенных провинций в XVI-XVII вв.: особенности социально-политической структуры и организации управления. «Магазин мира»: лидерство Голландии в мировой океанической торговле. Англо-голландское торговое и колониальное соперничество. Борьба Франции за первенство в Европе во второй половине XVII в. Место Швеции и Речи Посполитой в расстановке политических сил в Европе. Реставрация Стюартов и «Славная» революция в Англии: причины и последствия.

Особенности развития стран и народов Востока, Америки и Африки в эпоху проникновения европейцев. Османская империя в XVI-XVII вв.: характерные черты и особенности развития. Причины и последствия османской экспансии. Берберийское пиратство и его влияние на средиземноморскую торговлю. Империя Великих Моголов в XVI-XVII вв.: особенности социально-экономического и политического развития. Упадок империи Мин в XVI-XVII вв. Япония в Раннее Новое время:

особенности социально-экономического и политического развития. Установление сёгуната Токугава и объединение Японии. Американские владения европейцев и их экономическое значение в XVI-XVII вв.

Культура Раннего Нового времени: особенности развития и основные достижения. Итальянское и Северное Возрождение.

Тема 6. Основные этапы и закономерности развития России в XVI–XVII вв.

Россия в XVI–XVII вв.: этапы и особенности политического, социально-экономического и духовного развития. Основные закономерности развития отечественного предпринимательства в XVI–XVII вв.

Внутренняя и внешняя политика в правление Василия III. Формирование идеи «Москва – Третий Рим». Укрепление княжеской власти, завершение процесса объединения русских земель. Правление Ивана IV: основные этапы и характерные черты внутренней и внешней политики. Последствия «опричнины» для экономического и социально-политического развития страны.

Предпринимательство в эпоху Ивана IV Грозного. Создание Московской компании и ее деятельность. Развитие внутренней и внешней торговли в XVI в. Процесс закрепощения крестьянства и его значение для экономического развития страны. Значение освоения Сибири и Дальнего Востока для экономического развития страны, походы Ермака. Роль казачества в экономическом развитии российского государства.

Истоки и сущность феномена русского самозванства. Причины, этапы и последствия Смуты. Правление первых Романовых. Внешняя и внутренняя политика России в XVII в. Царь Алексей Михайлович и зарождение абсолютизма. Церковный раскол: причины и последствия. «Бунташный век»: социальные движения XVII в.

Особенности экономического развития России XVII в.: складывание мелкотоварного производства, специализации районов, всероссийского рынка, мануфактурного производства. Начало государственного и частного предпринимательства в производственной сфере. Крупнейшие купцы и промышленники XVI-XVII вв.: Б.И. Морозов, купцы Строгановы, Аверкий Кириллов, Евстафий Филатьев. Влияние предпринимательства на развитие и укрепление централизованного российского государства. Юридическое оформление торгового сословия в XVII в. Новоторговый Устав 1667 г. Русское купечество и иноземные предприниматели в России XVII в. Ростовщичество и его воздействие на отечественное предпринимательство.

Культура России в XVI – XVII вв.: особенности развития и основные достижения.

Тема 7. Мировой исторический процесс в XVIII-XIX вв.

Страны Европы, Азии и Северной Америки в XVIII-XIX вв.: этапы и особенности политического, социально-экономического и духовного развития. Основные закономерности развития предпринимательской деятельности в XVIII-XIX вв.

Промышленный переворот в Англии: причины и последствия. Влияние индустриализации на развитие предпринимательства. Фабричная урбанизация и развитие транспортных коммуникаций. Усиление роли промышленной буржуазии. Распространение идей фритредерства. Причины и последствия возрождения института рабства, его влияние на предпринимательство в Новое время.

Особенности капиталистического производства в условиях промышленного переворота, складывания мирового капиталистического хозяйства и образования монополий. Виды монополий. Государственно-монополистический капитализм. Влияние научно-технической революции на развитие предпринимательства.

Борьба за независимость американских колоний и образование США. Экономические причины Американской революции. Семейная ферма и плантация как основные виды аграрного предпринимательства. Плантационное рабство и его роль в развитии экономики США.

Великая Французская буржуазная революция и её значение для политического и социально-экономического развития Европы. Влияние идей революции на развитие предпринимательства. Эпоха наполеоновских войн. Кодекс Наполеона и развитие буржуазных отношений. Венский конгресс и новые границы в Европе. Развитие национальных государств, революционная волна 1848-49 гг. в Европе. Вторая империя во Франции. Особенности индустриализации во Франции. Образование двуединой Австро-Венгерской монархии, Итальянского королевства, Германской империи. Особенности имперской модернизации Германии. Расцвет грюндерства.

Развитие США в XIX в. Гражданская война 1861-1865 гг. и период Реконструкции в США. Особенности американского предпринимательства XIX в. Освоение Дикого Запада. «Железнодорожный бум» в США.

Предприниматели в истории Европы и Северной Америки: Сольве, Круппы, Сименсы, Даймлер, Нестле, Магги, Шуэллер, Нобели, Тиссен, Дрейк, Родс, Карнеги, Вандербильт, Рокфеллеры и Морганы. Еврейские финансовые династии: Ротшильды, Варбурги, Шиффы, Коэны.

Азия, Африка и Латинская Америка в XVIII-XIX вв.: попытки модернизации. Реформы в Японии. Особенности предпринимательства в Японии эпохи Мэйдзи. Роль и место дзайбацу в экономическом развитии.

Становление индустриального общества: новая социальная структура. Рабочий вопрос и его влияние на развитие предпринимательства.

Особенности развития и основные достижения мировой культуры в XVIII – XIX вв.

Тема 8. Основные этапы и закономерности развития Российской империй в XVIII-XIX вв.

Россия в *XVIII-XIX вв.:* этапы и особенности политического, социально-экономического и духовного развития. Основные закономерности развития отечественного предпринимательства в XVIII-XIX вв.

Особенности петровской модернизации России. Становление российского абсолютизма. Реформы Петра I в области финансов и торговли. Политика поощрения государственного и частного промышленного предпринимательства. Династии отечественных предпринимателей XVIII в.: Демидовы, Поповы, Тюменевы, Крашенинниковы, Нечаевы. Изменение положения купечества и создание нового предпринимательского класса в России. Основные направления внешней политики Петра I. Великая Северная война: причины и последствия. Развития Российской империи в эпоху «дворцовых переворотов». Политика «просвещенного абсолютизма»: суть, цели, основные направления. Реформы Екатерины II и их последствия для развития российского государства и общества. «Золотой век» дворянства. Особенности проявления феномена «фаворитизма» в отечественной истории XVIII в. Анализ европейских и российской моделей абсолютизма: сходства и отличия. Основные направления внешней политики России в эпоху Екатерины II. Присоединение Кубани и Крыма. Россия при Павле I: попытки внутри- и внешнеполитических изменений.

Изменение экономического и правового статуса купечества в XVIII в. Купеческое, дворянское и крестьянское предпринимательство в России. «Капиталистые мужики». Переселенческая политика Екатерины II. Влияние Запада и иностранцев на развитие отечественного предпринимательства в XVIII в.

Основные этапы и особенности социально-экономического и политического развития России в XIX в. «Просвещённый абсолютизм» Александра I: от реформ к реакционной политике. Особенности внутриполитического курса Николая I. Упорядочение российского законодательства. Денежная реформа Канкрина Особенности внутренней политики Александра II. «Великие реформы» 1860-70-х гг.: причины и последствия. Общественная мысль и социально-политические движения в России XIX в. декабристы и их проекты, западничество, славянофильство, либерализм, консерватизм, народничество, анархизм, марксизм. Основные направления внешней политики Российской империи в первой половине XIX в.

Мануфактурное производство в России XIX в. Типы мануфактур в отечественной промышленности. Влияние промышленного переворота

на развитие предпринимательства. Особенности формирования класса промышленной буржуазии в России и его представители: Солдатенковы, Титовы, Кондрашевы, Гучковы, Мосоловы, Морозовы.

Крепостное право в России и его влияние на предпринимательство. Закономерности развития отечественного предпринимательства в пореформенный период. Особенности старообрядческого предпринимательства. Банковское дело в XIX в. Еврейское банковское предпринимательство в Российской империи: Гинцбурги, Эфрусси, Вавельберг.

Предпринимательство в сфере транспорта и торговли. Железнодорожное строительство в России. «Железнодорожные короли»: Мекк, Дервиз, Губонин, Башмаков, Блиох, Поляков. Отечественное предпринимательство в легкой промышленности, мелких кустарных промыслах и торговле. Ярмарочная торговля и ее роль в экономике страны. Роль и влияние иностранного капитала в экономике Российской империи: Нобель, Ротшильд, Юз, Зингер.

Культура России в XVIII - XIX вв.: особенности развития и основные достижения.

Тема 9. Мировой исторический процесс в XX – первые десятилетия XXI вв.

Роль XX столетия в мировой истории. Глобализация общественных процессов. Страны Запад и Востока в XX – первые десятилетия XXI вв.: этапы и особенности политического, социально-экономического и духовного развития. Основные закономерности развития предпринимательской деятельности в XX – первые десятилетия XXI вв.

Промышленная революция и научно-технический прогресс. Системные кризисы индустриального общества: причины и последствия. Первая мировая война: причины и последствия. Мировой экономический кризис 1929-1932 гг. и его влияние на предпринимательство. США как экономический и финансовый центр мира. Американская корпорация как модель крупной фирмы. Развитие массового производства и сбыта. Положение фермеров и мелкого бизнеса в американской экономике. Рост коррупции и преступности, гангстерские синдикаты в США. Экономическая природа эры «просперити» в США. Кейнсианство и «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта. Распространение фашизма, национализма и авторитарных режимов в Европе. Германия и Италия в 1920-30-е гг. Вторая Мировая война: причины и последствия. Экономические и социально-политические факторы победы стран Антигитлеровской коалиции. Предпринимательство в условиях Второй мировой войны. План Маршалла и восстановление европейской экономики в 1940-50-е гг. Роль предпринимательства в послевоенной технологической модернизации западных стран. Предпринимательство и формирование общества массового потребления. Социально ориентированная

экономика. Понятие «среднего класса». Первая и вторая научно-технические революции, их влияние на развитие предпринимательства. Экономический кризис 1970-х годов. Отношения государства и бизнеса в западной модели развития на примере политики рейганомики и тэтчеризма. Предпринимательство в условиях европейской интеграции, создание ЕС. Распад колониальной системы и неоколониализм. Противоречия процессов модернизации в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Японское «экономическое чудо» и предпринимательство. Особенности развития предпринимательства в «странах третьего мира». Международные отношения во второй половине XX века, создание ООН. Биполярный мир. Распад мировой социалистической системы и завершение «холодной войны».

Формирование постиндустриального общества на рубеже XX-XXI вв. Изменения в экономической и социально-политической структуре. Новый этап научно-технической революции и его влияние на развитие предпринимательства в современном мире. Глобализация рынков, создание и рост ТНК. «Цифровая экономика» и инновационное предпринимательство. Страны Запада и Востока в первые десятилетия XXI в.: основные тенденции развития. Различные модели развития предпринимательства. Международные отношения и формирование многополярного мира. Экономическая и военно-политическая интеграция в современном мире. Международные и региональные объединения и союзы. Глобальные проблемы человечества. Борьба с международным терроризмом. Вооруженные конфликты и «горячие точки» в первые десятилетия XXI в. Мировой экономический кризис 2008 г. и его влияние на развитие предпринимательства. Мировая культура XX-XXI вв.: особенности развития. Массовая культура и общество потребления.

Тема 10. Основные закономерности развития России в начале XX в.

Российская империя в начале XX в.: социально-экономическое и политическое развитие. Особенности имперской модернизации. Торгово-промышленная и финансовая политика российского государства на рубеже XIX-XX вв. и ее влияние на отечественное предпринимательство. Реформаторская деятельность С.Ю. Витте и П.А. Столыпина.

Процесс концентрации производства и создание монополий в Российской империи: «Продамет», «Кровля», «Продвагон», «Продуголь». Особенности развитие банковского дела в Российской империи на примере Банкирского дома братьев Рябушинских. Биржевое сообщество Российской империи и его лидеры: Прозоров, Крестовников, Найденов.

Кооперативное движение как особая форма предпринимательской деятельности в России конца XIX - начала XX вв. Кредитные и ссудо-

сберегательные товарищества, потребительская, сельскохозяйственная промысловая кооперация.

Социальная трансформация российского общества в начале XX в. Социально-классовое оформление российской буржуазии: торгово-промышленные круги и финансовая олигархия. Рабочий вопрос в Российской империи и его влияние на развитие предпринимательства. Благотворительность и меценатство в среде отечественных предпринимателей: Третьяков, Мамонтов, Морозов, Бахрушин, Солдатенков, Солодовников, Сытин.

Первая русская революции 1905-1907 гг.: причины и последствия. Возникновение и роль представительных организаций и политических партий российской буржуазии. Отечественное предпринимательство в условиях Первой мировой войны. Создание военно-промышленных комитетов. Февральская революция 1917 г. в России, ее влияние на политическое и социально-экономическое развитие.

Тема 11. Основные этапы и закономерности советского периода отечественной истории (1917 – 1991).

Октябрьская революция 1917 г.: причины, движущие силы и итоги. Гражданская война и интервенция. Предпринимательство в условиях политики «военного коммунизма».

Предпринимательство в условиях «новой экономической политики (НЭП). Появление «нэпманов» и «совбуров». Иностранные предприниматели в СССР и российские предприниматели-эмигранты за границей. Особенности социального, экономического, политического развития СССР в 1920-30-е гг. Формирование однопартийного политического режима. Коллективизация, индустриализация и культурная революция в СССР. Предпринимательство в условиях формирования командно-административной системы. Внешняя политика СССР в 1920-1930-ее гг. СССР в системе международных отношений. Участие СССР в вооруженных конфликтах 1930-х гг.

Великая Отечественная война 1941-1945 гг. Итоги и уроки Победы. СССР в 1946-1991 гг.: особенности социально-экономического и политического развития. Роль КПСС в жизни страны. Сращивание партийных и государственных структур. Развитие советского общества. Предпринимательство в СССР в 1946-1985 гг. «Цеховики», «теневеки», спекулянты. Создание и деятельность советских акционерных обществ: «Интурист», «Ингосстрах, «Внешэкономбанк». Деятельность «Аэрофлота» на международной арене. Перестройка: курс экономических и политических преобразований. Предпринимательство в период перестройки. Развитие кооперации. Внешняя политика СССР в 1946-1985 гг. Идеологическое и военно-политическое противостояние СССР и Запада. СССР и страны социалистического лагеря. Международное коммунистическое движение. Отношения СССР со странами «третьего мира». Новое политическое мышление и внешняя

политика СССР в 1985-1991 гг. Завершение «холодной войны». Процесс распада СССР: причины и последствия. Образование СНГ. Особенности развития советской культуры.

Тема 12. Основные закономерности развития Российской Федерации в конце XX – первые десятилетия XXI вв.

Становление новой российской государственности. Политический кризис 1993 г. Формирование новых органов российской власти. Политика «шоковой терапии», процесс приватизации в России в 1990-е гг. Влияние реформ 1990-х гг. на возрождение предпринимательства в Российской Федерации. Особенности первоначального накопления капитала в 1990-е гг. Криминализация отечественного бизнеса. Расширение внешнеэкономических связей российского бизнеса в 1990-е гг.

Россия в первые десятилетия XXI в.: особенности политического, экономического, социального и духовного развития. Реформирование государственного устройства, укрепление вертикали власти, изменения в избирательном законодательстве. Либерально-рыночные нововведения в экономической и социальной политике. Внутренняя политика президентов В.В. Путина и Д.А. Медведева. Программа «национальных проектов». Россия на пути строительства инновационной экономики.

Специфические черты российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков. Портрет современного российского предпринимателя. Многоукладность современного российского предпринимательства. Многонациональный характер российского предпринимательства. Российский бизнес и власть: особенности взаимоотношений и взаимовлияния. Пути развития отечественного предпринимательства в XXI в. Основные угрозы и вызовы для отечественного предпринимательства на современном этапе развития.

Разработка новой внешнеполитической стратегии РФ. Российско-американские отношения, динамика отношений между Россией, Западом и Востоком. Россия и НАТО. Процессы интеграции на постсоветском пространстве. Роль РФ в разрешении локальных конфликтов в первые десятилетия XXI в.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «История (история России, всеобщая история)» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя, направленные на развитие навыков профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое Методические указания для обучающихся по участию в лекции

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном или электронном виде базовый учебник по дисциплине «История (история России, всеобщая история)»,Перед лекцией необходимо прочитать соответствующую рассматриваемой теме главу учебника. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, в конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятия, как лучше студентам подготовиться к данным занятиям.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо заранее подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно корпоративному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации. Как правило, презентация по дисциплине «История (история России, всеобщая история)» включает в себя определения, схемы, таблицы, исторические карты, которые преподаватель поясняет в ходе проведения лекционных занятий.

Пример

Слайд лекции:

Деятельность С. Ю. Витте

Министр финансов (1892-1903),
Председатель Совета Министров (1905-1906)

Ускоренное промышленное развитие



Основные меры

1. Жесткая налоговая политика, увеличение косвенных налогов
2. 1894 год - винная монополия
3. Защита российской промышленности от иностранных конкурентов
4. 1897 год – введение золотого обеспечения рубля и его свободная конвертация
5. Широкое привлечение в страну иностранного капитала

Пояснение к слайду:

Во время правление Николая II на государственных постах было несколько личностей эффективного реформаторского склада, которым удалось провести ряд значительных социально-экономических мероприятий и оставить заметный след в истории России. К числу таких деятелей можно отнести Сергея Юльевича Витте (1849–1915 гг.), талантливого финансиста и реформатора.

Витте первоочередной задачей для России считал индустриализацию, причем отмечал, что это не только экономическая задача, но и политическая. Заняв пост министра финансов, С.Ю. Витте разработал программу развития экономики: сократить отставание от промышленно развитых стран, занять прочные позиции в торговле с Востоком, обеспечить активное внешнеторговое сальдо. Гарантами реформ были стабильность самодержавной власти и активное вмешательство государства в экономические процессы. Одной из главных заслуг С.Ю. Витте была стабилизация финансовой системы страны. В 1897 г. была проведена денежная реформа, которая ввела золотое обеспечение рубля и свободный обмен бумажных денег на золото.

В учебнике в Главе 8 на стр.238 – 243 дана общая характеристика развития Российской империи в начале XX в.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Методические указания для обучающихся по участию в проведении семинара

Семинарские занятия по курсу «История (история России, всеобщая история)» призваны закрепить и укрепить теоретические и практические знания обучающихся, полученные ими в результате изучения базовый учебник по дисциплине «История (история России, всеобщая история)», Главная цель семинарского занятия – расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой

темы, которые не получили дополнительного освещения.

Семинар предназначен для углубленного изучения предмета, овладение методологией, применительно к особенностям изучаемой дисциплины.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающимися, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

Примеры:

Задание 1.

Изучив Главу 3 «Особенности исторического процесса Древнего мира» в учебнике, ответьте на вопросы:

1. Как влияли природно-климатические факторы на экономическое развитие древневосточных государств? 2. Опишите социальную структуру и тип политических систем государств Древнего Востока. 3. В каких географических условиях происходило становление античных государств? 4. Охарактеризуйте социальную структуру Древней Греции и Древнего Рима. 5. Что такое «полис»? 6. Опишите политическое устройство Римской республики и Римской империи. 7. Назовите основные достижения античной цивилизации.

Задание 2.

Изучив Главу 10 «. СССР и Россия во второй половине XX – начале XXI в.» в учебнике, ответьте на вопросы:

1. В чем выражались особенности общественно-политического и экономического развития СССР в середине 1960 – начале 1980-х годов? 2. Каковы были основные направления реформы политической системы времен перестройки. 3. Охарактеризуйте события, приведшие к распаду СССР. 4. Какие различия в подходах к разработке новой Конституции Российской Федерации существовали в руководстве страны в начале 1990-х годов? 5. Какие изменения в политической и экономической жизни России произошли в 2000–2008 гг.? 6. Охарактеризуйте основные направления развития России при президентстве Д.А. Медведева. 7. Когда состоялось официальное принятие Республики Крым и города федерального значения Севастополь в состав России?

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по подготовке к дискуссии

Дискуссия и обсуждение целенаправленного конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями.

Дискуссия по целенаправленному конкретному вопросу, сопровождающаяся обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами.

Задача - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Обсуждение может быть свободным и управляемым.

К технике управляемого обсуждения относятся: четкое

определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность.

Групповая дискуссия. Для ее проведения все обучающиеся, присутствующие на семинарском занятии, разбиваются на небольшие подгруппы, которые обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему занятия.

Обсуждение может организовываться двояко: либо все подгруппы анализируют один и тот же вопрос, либо какая-то крупная тема разбивается на отдельные задания.

Пример.

Задание для проведения дискуссии:

Ниже приведен отрывок из программы политической партии, «Союз 17 октября», которая была создана в Российской империи в начале XX в. и выражала, среди прочего, интересы отечественных крупных предпринимателей.

«…С целью подъема народного благосостояния, увеличения государственных доходов и в интересах распределения обложения в соответствии с платежными силами плательщиков предполагаются:

1) меры содействия подъему производительных сил, особенно в области сельскохозяйственной промышленности;

2) организация доступного населению сельскохозяйственного, промышленного и торгового кредита;

3) широкое распространение технических знаний с целью поднятия производительности народного труда;

4) меры к наилучшему использованию народных богатств, причем должен быть облегчен доступ к эксплуатации лесных и минеральных богатств, принадлежащих государству…

…следует помнить, что подъем народного благосостояния возможен лишь при том условии, чтобы нашему национальному характеру были возвращены те драгоценные качества, которых он лишился под влиянием старого порядка, основанного на правительственном надзоре, правительственной опеке, правительственной помощи. Политическая и гражданская свобода, провозглашенная манифестом 17-го октября, должна пробудить к жизни дремлющие народные силы, вызвать дух смелой энергии и предприимчивости, дух самодеятельности и самопомощи, и тем самым создать прочную основу и лучший залог нравственного возрождения…».

Ознакомившись с текстом обсудите в ходе дискуссии следующие вопросы:

1.Почему в программе партии особое внимание уделено развитию сельского хозяйства? Насколько эта задача была первостепенной в социально-экономических и политических условиях конца XIX –начала XX в. в России?

2.Каким отраслям производства, помимо сельского хозяйства, уделено

внимание в программе партии? Как Вы думаете, почему?
3.Как, с Вашей точки зрения, уровень политической свободы соотносится с уровнем экономического развития той или иной страны?
4.Какие меры по экономическому развитию страны, предложенные партией «17 Октября» Вы считаете актуальными для России и на сегодняшний день?

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;

обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;

план сообщения;

краткие выводы из всего сказанного;

список использованных источников.

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и

соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку

умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на

дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

сообщать новую информацию;

использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;

дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);

иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

название, сообщение основной идеи;

современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;

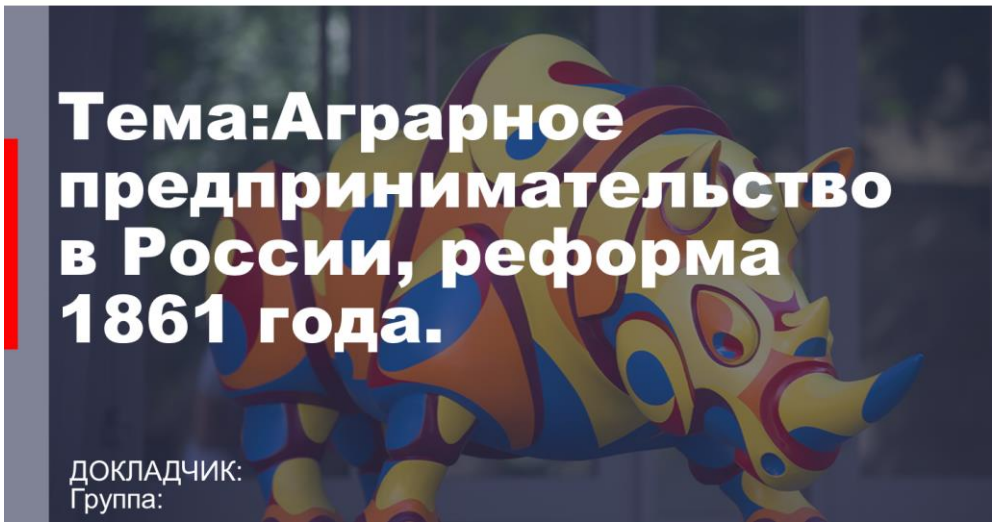
живую интересную форму изложения;

акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Пример

Слайды доклада-презентации:



План:

Введение

1. Основные понятия.

2. Причины отмены крепостного права

3. Подготовка отмены крепостного права

4. Реформа 1861 года и ее содержание

Заключение

Список литературы



Методические указания для обучающихся по подготовке и выполнению теста.

Тестирование позволяет путем поиска правильного ответа и разбора допущенных ошибок лучше усвоить тот или иной материал.

Тестовые задания позволяют оценить знания студентов по всему курсу. Данные тесты могут использоваться:

– студентами при подготовке к экзамену в форме самопроверки знаний;

– преподавателями для проверки знаний в качестве формы промежуточного контроля на семинарских занятиях;

– для проверки остаточных знаний студентов, изучивших данный курс.

Тестовые задания рассчитаны на самостоятельную работу без использования вспомогательных материалов. То есть при их выполнении не следует пользоваться учебниками или конспектами лекций и т.д.

Для выполнения тестового задания, прежде всего, следует внимательно прочитать поставленный вопрос. После ознакомления с вопросом следует приступать к прочтению предлагаемых вариантов ответа. Необходимо прочитать все варианты и в качестве ответа следует выбрать лишь один индекс (цифровое обозначение), соответствующий правильному ответу. Тесты составлены таким образом, что в каждом из них правильным является лишь один из вариантов. Выбор должен быть сделан в пользу наиболее правильного ответа.

На выполнение теста отводится ограниченное время. Оно может варьироваться в зависимости от уровня тестируемых, сложности и объема теста. Как правило, время выполнения тестового задания определяется из расчета 30-45 секунд на один вопрос.

Критерии оценки выполненных студентами тестов определяются

преподавателем самостоятельно. Рекомендуются следующие критерии оценки:
85% – 100% правильных ответов – «отлично»;
66% – 84% правильных ответов – «хорошо»;
50% – 65% правильных ответов – «удовлетворительно»;
менее 50% правильных ответов – «неудовлетворительно».

При подведении итогов по выполненной работе необходимо проанализировать допущенные ошибки, прокомментировать имеющиеся в тестах неправильные ответы.

Пример:

Изучив Главу 7 учебника и дополнительную литературу ответьте на вопросы теста. Прочитайте задания и выберите правильный вариант ответа:

1. Форма государственного правления в России при Петре I:
а) парламентская республика
б) сословно-представительная монархия
в) абсолютная монархия
г) президентская республика
2. В правление Петра Великого был принят указ, согласно которому власть передавалась…
а) наследнику престола исключительно по мужской линии
б) наследнику престола, исключительно по женской линии
в) любому лицу, избранному императором
г) наследника выбирали представители высших аристократических фамилий
3. К эпохе дворцовых переворотов относится ...
а) замена коллегий министерствами
б) учреждение Сената
в) попытка ограничения власти монарха
г) прекращение деятельности Земского собора
4. Целью Уложенной комиссии являлось…
а) выработка свода законов
б) Выработка Конституции России
в) Отмена крепостного права
г) утверждение порядка наследования
5. Укажите годы царствования императрицы, о которой идет речь: «Ни у кого из тех, кто когда-либо занимал российский престол, не было так мало прав на царский венец, как у нее. Но ее царствование было одним из самых благополучных в истории России»:
а) 1725–1727
б) 1741–1761
в) 1730–1740
г) 1762–1796

6. Результат внешней политики Екатерины II – ...
а) выход в Балтийское море
б) вхождение Финляндии в состав России
в) контроль над черноморскими проливами
г) утверждение России на Черном море
7. «Просвещение перестало быть заслугою, стало преступлением в глазах правительства; университеты подверглись опале... Вся Россия 30 лет была на смотру державного фельдфебеля». В приведенном выше отрывке из воспоминаний речь идет об императоре:
а) Петре I
б) Павле I
в) Александре I
г) Николае I
8. Во время правления Александра I:
а) прошла крестьянская война
в) проведена губернская реформа
г) произошла ликвидация монастырских земель
д) издан указ «О вольных хлебопашцах»
9. Начало промышленного переворота в первой половине XIX в. проявлялось:
а) в высоких темпах железнодорожного строительства;
б) в переходе от мануфактурного к фабричному производству;
в) в ускоренной индустриализации.
10. Какой порт в России в начале XIX в. получил право «порто-франко»?
а) Санкт-Петербург;
б) Архангельск;
в) Одесса;
г) Новороссийск
11. К преобразованиям Александра I относится ...
а) восстановление коллегий
б) отмена крепостного права
в) учреждение министерств
г) «чугунный устав»
12. Создателем теории общинного социализма был:
а) А. Герцен
б) Б. Чичерин
в) С. Трубецкой
г) Г. Плеханов
13. Реформы П. Киселева касались ... крестьян
а) помещичьих
б) государственных
в) временно обязанных
г) посессионных

14. Причиной Крымской войны является ...
а) стремление России усилить свое влияние на Балканах
б) борьба европейских государств за австрийское наследство
в) рост национально-освободительного движения в Польше
г) стремление Турции захватить Крым
15. К периоду «Великих реформ» относится:
а) созыв Государственной думы
б) учреждение Государственного совета
в) введение всеобщей воинской повинности
г) запрещение цензуры
16. В период 1860–70-х гг. произошло:
а) введение сословного суда
б) учреждение губерний
в) учреждение земств
г) введение рекрутских наборов
17. С крестьянской реформой 1861 г. было связано понятие…
а) посессионные крестьяне
б) отруба
в) хутора
г) выкупные платежи
18. «Грюндерство» — это:
а) учреждение акционерных обществ, дающее их учредителям высокий разовый доход;
б) создание предпринимателями общественно-политических организаций;
в) участие предпринимателей в благотворительной деятельности.
19. Назовите, кто из перечисленных меценатов построил здание Московского художественного театра:
а) Алексеев;
б) Третьяков;
в) Морозов;
г) Щукин.
20. Кого называли профессиональным благотворителем во второй половине XIX в.?
а) С. И. Мамонтова;
б) В. П. Рябушинского;
в) П. Г. Ольденбургского;
г) С. Т. Морозова.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «История (история России, всеобщая история)» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «История (история России, всеобщая история)» включает в себя:

1) Изучение Глав 1 - 10 в базовом учебнике по «Истории», входящем в комплект первокурсника (История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019), а также ознакомление с дополнительной литературой по дисциплине.

2) Подготовка к аудиторным занятиям, которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия;

при подготовке к дискуссии – навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных вопросов и научных проблем;

при подготовке к докладу-презентации – подготовка к выступлению и обсуждению какой-либо проблематики, отраженной в подготовленном докладе, поиск, ознакомление с необходимыми для доклада источниками информации;

при подготовке к тестированию – подготовка к выполнению тестов, результатом выполнения которых является обретенный новый опыт, знания, сформированные умения и навыки;

3) Подготовка к экзамену по дисциплине включает в себя просмотр всего материала базового учебнике по дисциплине «История (история России, всеобщая история)» (История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019), отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время занятий.

Пример:

1. *Подготовить доклад по Теме 8 «Основные этапы и закономерности развития Российской империй в XVIII-XIX вв.» на тему:*
2. *Внешняя политика Николая I.*
3. *Эпоха великих реформ. Отмена крепостного права в 1861 г.*
4. *Внешняя политика России во второй половине XIX в.*

5. *Купечество и возможности социальной мобильности в России в XIX в.*
6. *Акционерные общества в России в 1860-1870-е гг.*
7. *Конфессиональные факторы благотворительности российских предпринимателей в XIX в.*

Работа студента над докладом-презентацией включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы, умение ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Мировая и отечественная история: общая характеристика. Закономерности, тенденции и модели исторического развития	Место и роль истории в профессиональной подготовке предпринимателей, менеджеров, экономистов. Глобальная, региональная и национальная история. Проблема европоцентризма в истории. Факторы и причины самобытности истории отечественного предпринимательства. Влияние экономических, социальных и политических изменений на развитие предпринимательства.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к дискуссии	Участие в дискуссии
Тема 2. Основные этапы и закономерности развития стран и народов Древнего Востока и Античности	Процесс формирования первых цивилизаций. Роль природно-климатических и географических факторов. Развитие земледелия и ирригационных систем. Царские и храмовые хозяйства как источники и организаторы товарно-денежных отношений.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к докладу-	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	Институт рабства на Древнем Востоке. Финикийская колонизация и морская торговля в Средиземноморье. Культурные достижения цивилизаций Древнего Востока. Экономика античных государств: особенности земледелия, ремесел, торговли. Роль рабства в развитии экономики. Особенности товарно-денежной системы античных государств. Греческая морская колонизация. Борьба за гегемонию в Греции. Кризис полисной системы: причины и последствия. Роль всадников и публиканов в экономической и политической жизни Древнего Рима. Великое переселение народов и процессы социально-политической трансформации в Римской империи. Культурные достижения Античности.	презентации	
Тема 3. Основные этапы и закономерности развития стран Запада и Востока в Средние века	Особенности феодализма как экономической системы. Роль натурального хозяйства в средневековой экономике. Формы феодальной зависимости. Гильдии и партнерства. Зарождение буржуазии как социального класса. Развитие денежного обращения и финансовых институтов в Средневековой Европе. Военные конфликты в Средневековой Европе: причины, характерные черты и последствия. Крестовые походы: причины и последствия для стран Запада и	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	Востока. Роль кочевых народов в создании и развитии новых экономических и социально- политических структур. Соотношение власти и собственности на Средневековом Востоке. Торговля и ремесло в Китае, Японии и Индии в Средние века Развитие мусульманской государственности на примере Арабского халифата, Ирана и Османской империи. Китай, Индия и Япония в Средние века: особенности и закономерности социально-политического развития. Особенности и характерные черты культуры Средневековья.		
Тема 4. Начальной период российской истории	Полиэтнический фактор формирование российской государственности: взаимодействие варяжского, тюркского, угро-финского и славянского населения. Торгово-экономические связи древнерусских земель с Хазарским каганатом, Волжской Булгарией и Византией. Транзитная торговля Руси как одно из главных условий формирования предпринимательства. Первые купеческие общества (корпорации). Создание правовых основ предпринимательской деятельности в «Русской Правде». Трудности развития торговли в период феодальной раздробленности. Влияние татаро-	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к дискуссии, подготовка к тестированию	Участие в дискуссии Выполнение тестовых заданий

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	монгольского нашествия на экономическое положение русских земель. Значение тюркского фактора в экономике Московского государства. Основные группы купечества в XIV-XV вв. Древняя Русь в эпоху политической раздробленности: причины и последствия княжеской междоусобицы. Особенности взаимоотношений Московского княжества, Орды и Великого княжества Литовского и Русского. Особенности и характерные черты отечественной культуры в XIV-XV вв.		
Тема 5. Основные этапы и закономерности развития мира в Раннее Новое Время	Начало формирования колониальной системы. Предпринимательство как одно из главных движущих сил процесса модернизации западного общества. Торговые кампании и их владения, торговые войны. Централизованная мануфактура как новая форма организации труда и управления в промышленности. Начало коммерциализации сельского хозяйства. Банки и банковское дело в Раннее Новое время. Революция цен и её последствия. Идеи Реформации и массовые социальные движения в XVI в. Республика Соединенных провинций в XVI-XVII вв.: особенности социально-политической структуры и организации управления. Османская	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	империя в XVI-XVII вв.: характерные черты и особенности развития. Империя Великих Моголов в XVI-XVII вв.: особенности социально-экономического и политического развития. Упадок империи Мин в XVI-XVII вв. Япония в Раннее Новое время: особенности социально-экономического и политического развития. Культура Раннего Нового времени: особенности развития и основные достижения.		
Тема 6. Основные этапы и закономерности развития России в XVI–XVII вв.	Укрепление княжеской власти, завершение процесса объединения русских земель. Правление Ивана IV: основные этапы и характерные черты внутренней и внешней политики. Процесс закрепощения крестьянства и его значение для экономического развития страны. Роль казачества в экономическом развитии российского государства. Истоки и сущность феномена русского самозванства. Церковный раскол: причины и последствия. «Бунташный век»: социальные движения XVII в. Влияние предпринимательства на развитие и укрепление централизованного российского государства. Юридическое оформление торгового сословия в XVII в. Новоторговый Устав 1667 г. Культура России в XVI – XVII вв.: особенности развития и основные достижения.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к дискуссии, подготовка к тестированию	Участие в дискуссии Выполнение тестовых заданий

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
Тема 7. Мировой исторический процесс в XVIII-XIX вв.	Промышленный переворот в Англии: причины и последствия. Влияние научно-технической революции на развитие предпринимательства. Борьба за независимость американских колоний и образование США. Великая Французская буржуазная революция и её значение для политического и социально-экономического развития Европы. Венский конгресс и новые границы в Европе. Развитие национальных государств, революционная волна 1848-49 гг. в Европе. Образование двуединой Австро-Венгерской монархии, Итальянского королевства, Германской империи. Развитие США в XIX в. Гражданская война 1861-1865 гг. и период Реконструкции в США. Азия, Африка и Латинская Америка в XVIII-XIX вв.: попытки модернизации. Реформы в Японии. Становление индустриального общества: новая социальная структура. Особенности развития и основные достижения мировой культуры в XVIII – XIX вв.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация
Тема 8. Основные этапы и закономерности развития Российской империй в XVIII-XIX вв.	Особенности петровской модернизации России. Реформы Петра I в области финансов и торговли. Изменение положения купечества и создание нового предпринимательского класса в России. Основные направления внешней политики Петра	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к	Участие в дискуссии Выполнение тестовых заданий

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	I. Развития Российской империи в эпоху «дворцовых переворотов». Реформы Екатерины II и их последствия для развития российского государства и общества. Изменение экономического и правового статуса купечества в XVIII в. «Капиталистые мужики». «Просвещённый абсолютизм» Александра I: от реформ к реакционной политике. Особенности внутриполитического курса Николая I. «Великие реформы» 1860-70-х гг.: причины и последствия. Типы мануфактур в отечественной промышленности. Особенности старообрядческого предпринимательства. Банковское дело в XIX в. Ярмарочная торговля и ее роль в экономике страны. Культура России в XVIII - XIX вв.: особенности развития и основные достижения.	дискуссии, подготовка к тестированию	
Тема 9. Мировой исторический процесс в XX – первые десятилетия XXI вв.	Роль XX столетия в мировой истории. Промышленная революция и научно-технический прогресс. Системные кризисы индустриального общества: причины и последствия. Развитие массового производства и сбыта. Экономическая природа эры «просперити» в США. Кейнсианство и «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта. Распространение фашизма, национализма и авторитарных режимов в Европе. Экономические	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	и социально-политические факторы победы стран Антигитлеровской коалиции. Предпринимательство в условиях Второй мировой войны. План Маршалла и восстановление европейской экономики в 1940-50-е гг. Предпринимательство и формирование общества массового потребления. Экономический кризис 1970-х годов. Распад колониальной системы и неоколониализм. Международные отношения во второй половине XX века, создание ООН. Биполярный мир. Распад мировой социалистической системы и завершение «холодной войны». Формирование постиндустриального общества на рубеже XX-XXI вв. Изменения в экономической и социально-политической структуре. Экономическая и военно-политическая интеграция в современном мире. Международные и региональные объединения и союзы. Вооруженные конфликты и «горячие точки» в первые десятилетия XXI в. Мировая культура XX-XXI вв.: особенности развития.		
Тема 10. Основные закономерности развития России в начале XX в.	Реформаторская деятельность С.Ю. Витте и П.А. Столыпина. Процесс концентрации производства и создание монополий в Российской империи. Социальная	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами	Участие в дискуссии Выполнение тестовых заданий

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	трансформация российского общества в начале XX в. Рабочий вопрос в Российской империи и его влияние на развитие предпринимательства. Первая русская революции 1905-1907 гг.: причины и последствия.	данных, интернет-ресурсы подготовка к дискуссии, подготовка к тестированию	
Тема 11. Основные этапы и закономерности советского периода отечественной истории (1917 – 1991)	Гражданская война и интервенция. Особенности социального, экономического, политического развития СССР в 1920-30-е гг. Формирование однопартийного политического режима. Коллективизация, индустриализация и культурная революция в СССР. СССР в системе международных отношений. Участие СССР в вооруженных конфликтах 1930-х гг. Развитие советского общества. Перестройка: курс экономических и политических преобразований. Идеологическое и военно-политическое противостояние СССР и Запада. СССР и страны социалистического лагеря. Отношения СССР со странами «третьего мира». Завершение «холодной войны». Процесс распада СССР: причины и последствия. Особенности развития советской культуры.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к докладу-презентации	Доклад-презентация
Тема 12. Основные закономерности развития Российской Федерации в конце XX –	Становление новой российской государственности. Политический кризис 1993 г. Формирование новых органов российской власти.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
первые десятилетия XXI вв.	Политика «шоковой терапии», процесс приватизации в России в 1990-е гг. Расширение внешнеэкономических связей российского бизнеса в 1990-е гг. Внутренняя политика президентов В.В. Путина и Д.А. Медведева. Программа «национальных проектов». Россия на пути строительства инновационной экономики. Многоукладность современного российского предпринимательства. Многонациональный характер российского предпринимательства. Пути развития отечественного предпринимательства в XXI в. Российско-американские отношения, динамика отношений между Россией, Западом и Востоком. Россия и НАТО. Процессы интеграции на постсоветском пространстве. Роль РФ в разрешении локальных конфликтов в первые десятилетия XXI в.	данных, интернет-ресурсы, подготовка к докладу-презентации	

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019

2.Фирсов, С. Л. История России : учебник для вузов / С. Л. Фирсов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 380 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06235-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472418

Дополнительная литература:

1. Всемирная история в 2 ч. Часть 1. История Древнего мира и Средних веков : учебник для вузов / Г. Н. Питулько, Ю. Н. Полохало, Е. С. Стецкевич, В. В. Шишкин ; под редакцией Г. Н. Питулько. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 129 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08094-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469628

2. Всемирная история в 2 ч. Часть 2. История Нового и Новейшего времени : учебник для вузов / Г. Н. Питулько, Ю. Н. Полохало, Е. С. Стецкевич, В. В. Шишкин ; под редакцией Г. Н. Питулько. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 296 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01795-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470287

3. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474781

4. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08374-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470491

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Электронные тексты документов по курсу российской истории.	https://histrf.ru/biblioteka/b/eliektronnyie-riesursy-po-istorii-rossii
2.	Ресурсы по Всемирной истории.	http://www.gorlib.ru/profit/hist/hismir.php
3.	Энциклопедический словарь «История Отечества».	http://www.rubricon.com/io_1.asp
4.	Васильев Л. История Востока.	http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/History/Vas_1/index.php

5.	Исторические источники по истории России XVIII - начала XX в. на русском языке в Интернете (Электронная библиотека Исторического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова)	http://www.hist.msu.ru/
6.	Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»	https://cyberleninka.ru
7.	История российского предпринимательства	http://historybiz.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор

https://inkscape.org/ru/o-programye/

- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тестовые задания	6-5 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4 – верные ответы составляют более 70% от общего количества; 3 – 50% правильных ответов 2 - 1 – менее 50% верных ответов
2.	Доклад-презентация	3 – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование исторической терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; 2 – некорректное оформление презентации, грамотное использование исторической терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии. 1 - отсутствие презентации, неграмотное использование исторической терминологии, алогичное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на вопросы в ходе

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		дискуссии.
3.	Дискуссия	3 – активное участие в дискуссии, обсуждение 2 и более выступлений, точка зрения аргументирована и обоснована; 2-1 – обсуждение 1 выступления, ответы построены в основном логично, недостаточная аргументация

Типовые тестовые задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Типовой тест:

1. Эллинизм – это соединение таких культур, как:
а) римской и греческой
б) греческой и македонской
в) греческой и восточной
г) римской и индийской
2. Для Владимиро-Суздальского княжества была характерна следующая политическая модель:
а) сильная княжеская власть и тенденции к централизации
б) развитие демократических вечевых порядков
в) укрепление положения боярства
г) тесное сотрудничество княжеской власти, вече, и боярства
3. Закрытыми для стран Запада вплоть до XIX века были:
а) Япония и Индия
б) Китай и Турция
в) Китай и Япония
г) Иран и Турция
4. Основой создания системы парламентаризма в Западной Европе явилось наличие:
а) института частной собственности
б) института государственной собственности
в) института коллективной собственности
г) института семьи
5. События Крымской войны относятся к периоду:
а) 1700-1721 гг.
б) 1812-1814 гг.
в) 1853-1856 гг.
г) 1877-1878 гг.
6. Двенадцатое (12) декабря 1993 г. стал днем:
а) выборов президента страны
б) начала войны в Чечне

в) принятия проекта Конституции РФ на всенародном голосовании

г) подписания Федеративного договора

7. М.И. Туган-Барановский к одному из ключевых отличий экономического развития России от Запада относил …

а) слабая роль государства в экономике

б) длительное господство крепостного права

в) отсутствие законов, определяющих правовой статус купцов

г) ранний переход от ручного труда к машинному

8. Особую роль в развитии внешней торговли в Древней Руси играл:

а) Великий шёлковый путь

б) Янтарный путь

в) Великий колёсный путь

г) Великий путь из варяг в греки

9. Первым видом предпринимательства исторически было…

а) страховое предпринимательство

б) промышленное предпринимательство

в) торговое предпринимательство

г) банковское предпринимательство

10. Какой труд преобладал на мануфактурах эпохи Петра I?

а) вольнонаемный

б) крепостной

в) беглых и каторжников

г) солдатский

11. Центр торговли между русскими и западноевропейскими купцами в XVII веке:

а) Нарва

б) Москва

в) Архангельск

г) Тверь

12. Придворными банкирами первой половины XIX в. являлись:

а) Прохоровы

б) Штиглицы

в) Рябушинские

г) Морозовы

13. Внесословной самоуправляющейся организацией предпринимателей, в рамках которой осуществлялась оптовая торговля товарами и ценными бумагами:

а) банк

б) биржа

в) банкирский дом

г) акционерный комитет

14. Представителем «старообрядческого» капитала была династия:

а) Рябушинских
б) Смирновых
в) Мазаевых
г) Гинцбургов
15. В концепции НЭПа возрождение предпринимательской деятельности рассматривалось как:
а) эффективная форма хозяйствования для советской экономики
б) непринципиальное и несущественное решение
в) вынужденная необходимость, отступление перед капитализмом
г) восстановление исторической справедливости
16. Конкурентоспособности «теневого» предпринимательства в советский период способствовала (-и):
а) ориентация на спрос
б) государственные инвестиции
в) насыщенность рынка товарами и услугами
г) активные внешнеторговые связи
17. К основным реформам, начатым российским руководством с 1992 г., относится:
а) ограничение на ввоз импортных товаров
б) введение максимума цен на товары первой необходимости
в) введение свободного ценообразования
г) национализация нефтяной промышленности
18. Экономические реформы 1990-х гг. в России сопровождались:
а) ужесточением политики государственного ценообразования
б) переходом части государственной собственности в частные руки
в) повсеместным введением принципов плановой экономики
г) запретом иностранных инвестиций
19. Добровольное объединение граждан для ведения совместной производственной и иной хозяйственной деятельности:
а) кооператив
б) картель
в) синдикат
г) казенное предприятие
20. Бескорыстный покровитель, способствующий развитию науки и искусства, который выделяет для них помощь из личных денежных средств:
а) инвестор
б) спонсор
в) негоциант
г) меценат

Типовые темы докладов-презентаций:

1. Развитие форм рабства и частной собственности в Древнем мире.

2. Значение и достижения античной культуры
3. Религии спасения и их значение в обществах поздней Древности.
4. Эллинистический мир и его особенности.
5. Особенности социальных структур в обществах Древнего мира.
6. Политические особенности средневековой Европы.
7. Древнерусская российская государственность.
8. Эпоха Возрождения и её особенности.
9. Мусульманская государственность – средневековый феномен.
10. Особенности развития доколумбовой Америки.
11. Буржуазные революции XVI-XVIII вв. и их значение.
12. Российская империя и её особенности в Новое время.
13. Эпоха Просвещения: особенности идеологии и выдающиеся представители.
14. Колониальные империи и национальные государства в Новое время.
15. Блоковая система международных отношений и Первая Мировая война.
16. Российские революции и рождение Советского государства.
17. Великая депрессия и Новый курс как путь выхода из ситуации.
18. СССР в годы Великой Отечественной войны.
19. Общество потребления Запада: ценности и устремления.
20. Научно-технический прогресс и научно-техническая революция в XX в.
21. Биполярный мир и холодная война.
22. Новгородское купечество в IX-XII вв.
23. Род Строгановых в истории российского предпринимательства
24. Внешнеторговые связи русского купечества в XVI-XVIII вв.
25. Предпринимательская деятельность Демидовых в XVIII вв.
26. Развитие банковского дела в России в первой половине XIX в.
27. Промышленный переворот и развитие предпринимательства в России в первой половине XIX в.
28. Акционерные общества в России (1860-1870 гг.)
29. Организация страхового дела в России XIX в.
30. Политические партии и представительные организации российской буржуазии в кон. XIX – нач. XX вв.
31. Банковское дело в Российской империи (сер. XIX – нач. XX вв.).
32. НЭП и акционерное предпринимательство в СССР
33. Кооперативное предпринимательство в СССР
34. Криминализация российского предпринимательства в 1990-е годы: причины и последствия
35. Приватизация и ее роль в развитии российского предпринимательства.
36. Российские и западные предприниматели современности: сходство и различие
37. Роль государства в развитии среднего и малого

предпринимательства в России
38. Социальное предпринимательство в современной России.
39.Знаменитые благотворители и меценаты России.

Типовые задания к дискуссиям на семинаре.

Задание № 1.
Студенты разбиваются на несколько микро-групп, представляющие различные отрасли экономики Российской империи в кон. XIX- нач. XX вв.:

1. *Текстильная и хлопчатобумажная промышленность*
2. *Нефтяная промышленность*
3. *Металлургическая и машиностроительная промышленность*
4. *Железнодорожный транспорт*
5. *Угольная промышленность*
6. *Торговля*

Каждая из микро-групп должна ответить, исходя из исторической ситуации кон. XIX – нач. XX вв. на следующие вопросы:

1) В чем состоят задачи, стоящие перед вашей отраслью? Каковы планы и перспективы развития вашей отрасли на ближайшие 10 лет?
2) Какие трудности экономического, политического и социального характера мешают развитию вашей отрасли? Как их преодолеть?
3) Какова роль государства для развития вашей отрасли?
4) Какова роль иностранных инвестиций для развития вашей отрасли? Каково должно быть соотношение иностранного и отечественного капиталов в вашей отрасли?

При ответах на вопросы необходимо опираться на исторические знания, а также проявлять навыки и умения в анализе и обобщении информации. Необходимо логично, четко и ясно формулировать аргументы в пользу своей точки зрения.

Задание № 2.
В исторической науке существуют дискуссионные проблемы, по *которым высказываются различные, часто противоречивые точки зрения. Ниже приведена одна из таких спорных точек зрения.*
«Новая экономическая политика (НЭП) была отклонением от социалистического пути развития страны».

Используя исторические знания, а также информацию из других

областей знаний, приведите три аргумента, которыми можно подтвердить данную точку зрения, и три аргумента, которыми можно опровергнуть её. Обсудите различные точки зрения в учебной группе.

Аргументы в подтверждение:

1) …

2) …

3)…

Аргументы в опровержение:

1) …

2) …

3)…

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «История (история России, всеобщая история)» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-10 баллов Задание 2: 0-10 баллов Задание 3: 0-20 баллов **Суммарно ТКУ и ПА** **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более (удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Вопросы 1 типа

1. Мировой исторический процесс: закономерности и этапы.
2. Место России в мировом историческом процессе.
3. Условия и основные этапы формирования российского предпринимательства.
4. Политические, социальные и духовные особенности развития Древнего мира
5. Политические, экономические, социальные особенности развития стран Европы в эпоху Средних веков.
6. Купечество и его социально-правовой статус в Киевской Руси.
7. Европа на пороге Нового времени.
8. Политические и социально-экономические особенности развития европейских государств в Раннее Новое время.
9. Создание европейских колониальных владений в Америке и Азии.
10. Особенности политического, социального- экономического развития Московского царства в XVI-XVII в**.**
11. Особенности развития стран Европы в XVIII - XIX вв.: политические, экономические, социальные, духовные.
12. Общественная мысль в эпоху Нового времени: либерализм, консерватизм, социализм.
13. Российская империя в XVIII в. – реформы и их значение.
14. Особенности политического, социально-экономического развития России XIX в.
15. Развитие банковского и биржевого дела в России.
16. Реформы С.Ю. Витте и П.А. Столыпина, их влияние на развитие предпринимательства в России.
17. Страны Европы и США в первой половине XX века: особенности политического, экономического, социального развития.
18. Российское предпринимательство в годы Первой мировой войны.
19. Россия от Февраля к Октябрю 1917 г.; революционные изменения и их значение.
20. Европа и США во второй половине XX века: особенности политического, экономического, социального и духовного развития.
21. Особенности развития стран Востока во второй половине XX века.

22. Развитие СССР в 1960-80-х гг.

23. Мир и Россия в начале XXI в.: особенности политического, экономического, социального и духовного развития.

24. Предпринимательство и развитие коммерческого образования в России.

25. Развитие предпринимательства в современной России: тенденции, проблемы, перспективы.

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте экономические особенности Древнего мира: взаимоотношения государства и частной собственности, античный капитализм, виды и роль рабства.

2. Выявите роль и историческое значение городов в развитии средневекового общества.

3. Охарактеризуйте Великие географические открытия, выявите их исторические последствия

4. Выявите сходства и отличия торговых отношений Руси с Западом и Востоком.

5. Проанализируйте последствия татаро-монгольского нашествия для развития российской государственности и отечественного предпринимательства.

6. Дайте развернутую характеристику процессам централизации и его особенностям на северо-востоке Руси.

7. Охарактеризуйте период Реформации, его особенности и значение.

8. Дайте определения первоначальному накоплению капитала. Укажите особенности первоначального накопления капитала в России.

9. Выявите особенности развития стран Востока в эпоху проникновения европейцев

10. Проанализируйте реформы Петра I в области финансов и торговли с точки зрения предпринимательской деятельности.

11. Дайте развернутую характеристику процессам закрепощения крестьянства России и его влияния на развитие отечественного предпринимательства.

12. Проанализируйте последствия политики «экономического либерализма» Екатерины II для развития российского предпринимательства.

13. Охарактеризуйте историческую роль и значение Великой французской революции.

14. Выявите особенности капиталистического производства в условиях промышленного переворота.

15. Выявите особенности конфессионального предпринимательства в России.

16. Выявите особенности реформ в Российской империи в первой половине XIX вв.

17. Проанализируйте изменение экономического и правового статуса российского купечества в XVIII - XIX вв. Укажите последствия этих изменений.

18. Дайте характеристику Мирового экономического кризиса 1929-1932 г.г., выявите его причины, особенности, последствия и пути выхода

19. Проанализируйте роль иностранного капитала в истории российского предпринимательства.

20. Выявите особенности послевоенного развития экономики в СССР.

21. Выявите историко-цивилизационные особенности стран Востока в контексте поиск новых моделей развития на рубеже XX-XXI вв.

22. Объясните причины и последствия криминализации российского предпринимательства в 1990-е годы.

23. Охарактеризуйте проблему взаимоотношений государства и предпринимательства в истории России.

24. Особенности национальной экономической ментальности россиян как фактора исторического развития.

25. Охарактеризуйте религиозно-этические и социальные мотивы благотворительности в деятельности российских предпринимателей.

Задания 3 типа

1. Ниже названы четыре исторических деятеля различных эпох. 1) Владимир Мономах; 2) Александр II; 3) Л.Д. Троцкий. 4) Филипп IV Красивый. Укажите время жизни исторического деятеля (с точностью до десятилетия или части века). Охарактеризуйте эпоху. Назовите основные направления деятельности исторического лица и дайте их краткую характеристику. Укажите результаты его деятельности.

2. Прочитайте текст об историческом явлении, связанном с социально-экономическим развитием России и повлиявшем на отечественное предпринимательство. Ответьте на вопросы после текста.

«Коренным отличием исторических условий экономического развития России сравнительно с Западом было, по мнению русского экономиста М. И. Туган Барановского, длительное существование данного явления. Процесс изменения социально-экономического положения крестьянства, начавшийся в XIV в., продолжался вплоть до второй половины XVIII в., когда достиг своего апогея. Это, в свою очередь, сдерживало формирование рынка рабочей силы и не стимулировало развитие, прежде всего, промышленного предпринимательств».

1) Определите, о каком явлении идёт речь?

2) Дайте оценку данного явления в истории России.

3) Каким образом данное явление повлияло на развитие отечественного предпринимательства? Свой ответ проиллюстрируйте

примерами.

3. Прочтите исторический текст. Найдите ошибки и объясните их.

«Новое время в Европе»

Политическое развитие стран Европы в Новое время характеризовалось крушением сословно-представительных режимов. Утверждались новые принципы взаимоотношений власти и общества, которые активно разрабатывались мыслителями идеологии рационализма. У истоков теорий общественного договора, естественных, неотъемлемых прав человека, сыгравших большую роль и не потерявших своего гуманистического пафоса и поныне, стоят фигуры К. Маркса и Ф. Энгельса. К началу XIX столетия, когда уже свершились революции в Германии, Англии и Франции, социальная структура буржуазного общества в Западной Европе только складывалась. Но к середине XIX века ярко проявила себя сила в лице представителей передовой интеллигенции, на которую и сделали ставку авторы знаменитого «Манифеста Коммунистической партии», обратившись к ним с призывом для переустройства общества на новых началах.

4. Найдите ошибки в историческом тексте и объясните их.

«Россия революционная»:

Россия участвовала в I Мировой войне на стороне Союза трёх императоров. Поражения на фронтах, тяжелая ситуация в тылу наряду с узлом нерешенных проблем создали в стране предпосылки для революционного взрыва. Авторитет Николая Владимировича Романова, всероссийского императора, династии падал из-за приближения к трону личности священника Иоанна Кронштадтского. Временное правительство, пришедшее к власти в марте 1917 г. и состоявшее из меньшевиков и кадетов, обещали стране решение первоочередных задач. Готовились всенародные выборы в Государственный совет, который должен был решить судьбу страны. Непоследовательность, нерешительность правительства, а также ситуация двоевластия постепенно лишали правительства авторитета. Попытка генерала Алексеева навести порядок в стране провалилась. Октябрист Керенский, возглавивший правительство, призвал на борьбу с генералом и его сторонниками. Особенно возрос авторитет большевиков. Под руководством Сталина они осуществили переворот в Москве и на 2 Всероссийском съезде Советов провозгласили переход власти к ним в руки, а также начало преобразований на основе принятых постоянных декретов «О мире», «О земле», «О власти».

5. Прочитайте текст о понятии, связанном с развитием предпринимательства в России. Ответьте на вопросы после текста.

«Первые подобные мероприятия проводились на Руси в X–XII веках. Тогда их называли «торги» или «торжки». Они проходили в городах и в деревнях, и длились несколько дней. Слово, обозначающее данное мероприятие пришло в русский язык из немецкого в XVII веке, когда на «торжки» стали приезжать заграничные торговцы».

1) Определите, о каком явлении идёт речь?

2) Определите значение данного явления в истории России.

3) Какое место в современной экономике занимает данное явление?

6. Рассмотрите историческую ситуацию и ответьте на вопросы.

Начало объединительных процессов в русских землях в XIV–XV вв. и создание единого государства сопровождались борьбой за лидерство между княжествами. Победу в этой борьбе одержала Москва. Н.М. Карамзин писал о возвышении Москвы: «Сделалось чудо. Городок, едва известный до конца XIV в., возвысил главу и спас отечество».

7. Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их.

«Общества Древнего Востока»:

Общества Древнего Востока отличала особая зависимость от водной среды. Огромную роль в развитии хозяйства этих государств играло море. Наряду с этим можно отметить еще несколько особенностей. В частности, роль правителя государства. Считалось, что он, как законопослушный человек, обязан всячески заботиться о подданных и если он не исполнял этого, его можно было сместить. Тип характера государственной власти Древнего Востока называется демократией. Еще одной особенностью древневосточных государств были взаимоотношения между властью и обществом: голос общества был важен для принятия тех или иных решений. В социальной структуре значимой единицей была община, в которой могло существовать рабство. Такое рабство историки называют классическим.

8. Найдите ошибки в историческом тексте и объясните их.

«Средневековая Европа»:

Феодальное общество средневековой Европы имело ряд особенностей. Оно было сословным, и эти сословия по отношению друг к другу были равноправны. Дворянство обладало земельными владениями, называвшимися феодами, и было совершенно независимо и самостоятельно. Большую роль играла католическая церковь. Но она никогда не претендовала на политическую власть. Крестьянство вело хозяйство на собственных участках земли. С течением времени города Европы стали центрами ремесла и торговли. Возможности некоторых из них были столь значительны, что они превратились в совершенно независимые самоуправляемые образования, называвшиеся демократиями.

9. Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их.

«Россия эпохи Петра I»:

Петр I придавал много значения человеческой личности, ее правам и свободам. Поэтому в период его правления в армии, на гражданской службе находились те, кто считал своим долгом принести пользу Отечеству. Другие могли заниматься хозяйством, путешествовать, проводить свой досуг в имении. Теперь, благодаря петровским указам,

помещики имели больше прав, чем старинные вотчинники. Особое внимание преобразователь обратил на церковь, и она получила условия для своего развития в качестве духовной направляющей силы русского общества. Много внимания император, а он этот титул получил после подавления восстания и казни стрельцов, уделил российской системе образования, подписывая указы об открытии разнообразных учебных заведений.

10. Найдите ошибки в историческом тексте и объясните их.

Общество Средних веков в Европе:

Городская жизнь Позднего Средневековья была противоречива. Центром города был, как правило, собор, построенный в стиле неоклассицизма. Важную роль играли рынки. Здесь крестьяне продавали выращенные овощи, фрукты, скот, различные изделия. Они нуждались в денежных средствах, часть которых шла феодалу. Это явление носит название автаркии. Наряду с ремесленниками, товары

производили и рабочие на заводах, которых становилось всё больше. Правитель любой страны в эту эпоху вынужден был учитывать растущее влияние третьего сословия, которое имело экономические возможности, но не обладало достаточным политическим весом. Так во имя сохранения стабильности его власть приобретала сословно-представительный характер. Изменения происходили и в духовной сфере. Прежняя картина мира рушилась под влиянием процессов индивидуализации в общественном сознании. (

11. Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их.

Россия эпохи Ивана III:

Создание централизованного российского государства происходит в эпоху Ивана III, который приходился родным внуком Дмитрию Донскому. Именно в эпоху Ивана были присоединены Смоленские земли, Тверские территории и огромные Новгородские владения. После обретения суверенитета встал вопрос об унификации жизни в едином государстве. Поэтому в 1495 году был принят первый Судебник, в котором уже содержались нормы о жизни крестьян. Правление Ивана III обладало чертами абсолютизма, который укрепился в правление Ивана IV Грозного. Немалую роль в его становлении сыграла и вторая женитьба великого князя на Софье Палеолог, наследнице Священной Римской империи.

12. Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их.

«Россия при Александре I»:

Александр I проводил преобразования в стране, опираясь на круг друзей, который получил название «Избранная рада». Возникший Комитет коллегий стал высшим административным органом при царе. Но общество не было удовлетворено ни темпами, ни самими преобразованиями. Так возникло декабристское движение. Лидеры его

по-разному представляли будущее страны. Например, Павел Пестель мечтал о конституционной монархии. Но главное – Россия бы ускоренно двинулась вперед к государству западноевропейского типа. Внезапная смерть императора и приход к власти Михаила, вызвали восстание на Сенатской площади 14 декабря 1825 г. Заговорщики хотели захватить власть и сами провести намеченные преобразования. Однако их выступление было жестоко подавлено.

13. Прочитайте внимательно текст. Ответьте на вопросы после текста.

«В структуре данного явления, по мнению большинства исследователей, можно выделить:

1. неофициальную экономику, куда входят все легально

2. разрешенные виды экономической деятельности, в рамках которых имеют место неучтенные официальной статистикой производство товаров и услуг;

3. фиктивную экономику – это приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество и всякого рода мошенничества, связанные с получением и передачей денег

4. подпольную экономику, которая предполагает запрещенные законом виды экономической деятельности и организованная экономическая преступность. В рамках подпольной экономики криминологи выделяют также организованную преступность и «черный рынок».

1) Определите, о каком явлении идёт речь?

2) Определите значение данного явления в истории российского предпринимательства.

3) Предложите способы эффективной борьбы с данным явлением. Свой ответ аргументируйте.

14. Найдите ошибки в историческом тексте и объясните их.

Общественная мысль в России XIX в.:

Социалистическая идея, ставшая востребованной в России во второй половине 19 века, на ЗАПАДЕ получила распространение раньше. Ещё на рубеже 18-19 в. были выдвинуты первые предположения о новом, отличном от буржуазного, обществе. К числу теоретиков, которых позже стали именовать социалисты-идеалисты, принадлежали Фурье, Прудон, Оуэн. К середине 19 в. буржуазное общество Европы прошло определённый путь в своём развитии. Были сформированы основные классы: буржуазия и интеллигенция. Существовал рабочий класс. Именно о его роли говорили В. Вейтлинг и Ф. Энгельс в «Манифесте коммунистической партии». Они провозгласили: «ПРОЛЕТРИИ ВСЕХ СТРАН, ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ!». Их теория говорила о диктатуре пролетариата, о частной собственности как основной, о руководящей роли коммунистической партии. И в 1864 г. Была организована «Лига пролетариата». А. Герцен, очутившийся за

границей, в Европе, в годы революций, изменил свои взгляды. Он пришел к выводу, что крестьяне России по природе – социалисты, так как живут и трудятся сообща. Эта теория «русского социализма» оказалась популярна. Так сформировалось конституционное движение.

Оно имело несколько направлений. Лавров говорил о тайной организации и терроре. Бакунин о бунтах, Ткачёв настаивал на пропаганде социализма. После провала «хождения в народ» и казни руководителей «Земли и воли», убивших царя, движение пошло на убыль. Зато в России стал распространяться большевизм. На его основе в 1895 г. были объединены первые организации, а в 1898 г. создана партия РСДРП.

15. Найдите ошибки в историческом тексте и опишите их

Россия XVI века

Эпоха XVI столетия – эпоха завершения процесса централизации. Уже при Иване III появился первый Судебник, который регламентировал единые нормы жизни для всей страны. В Судебнике 1550 г. впервые появилась норма Юрьева дня, определившая срок перехода крестьян от помещика к помещику. На протяжении столетия создавались органы отраслевого управления – коллегии. Страна, поделенная на губернии, остро нуждалась в управленческих кадрах. Поэтому центральная власть определяла состав управленцев на местах. В середине столетия в России появился Земский собор, и страна превратилась в абсолютную монархию при самодержавной власти царя.

16. Найдите ошибки в историческом тексте и объясните их.

«Древняя Греция»:

В античной Греции не было единого центра. Греки были объединены в гражданской общине, называвшейся леном. Таких образований было более 150. Характерной хозяйственной чертой этих

поселений была зависимость от привозного хлеба. В эпоху архаики границы греческого мира многократно расширились. Десятки кораблей перевозили колонистов на юг, запад и восток. Наиболее успешно было освоение греками именно причерноморских территорий. Политический строй поселений был различен. Для Афин, например, в классическую эпоху была характерна олигархия. Для Спарты – охлократия. Эти два крупнейших поселения концентрировали вокруг себя многочисленных сторонников. В дальнейшем произошло столкновение между ними, и обессиленные в противостоянии, греческие территории стали добычей Персии. Так началась эпоха колониализма, которая закончилась возвышением Македонии.

17. Прочитайте текст о знаменитой династии российских предпринимателей. Ответьте на вопросы после текста.

«Гигантское хозяйство этой семьи кроме соляного промысла базировалось еще и на железоделательном и кузнечном промысле, ярмарочной торговле, а также добыче пушнины и рыбы. Представители этой купеческой семьи участвовали в организации похода Ермака в

Сибирь, во время Смуты начала XVII в. оказали большую помощь правительству царя Василия Шуйского, в 1610 г. были пожалованы в именитые люди. В ходе Северной войны 1700-1721 гг. они предоставили значительные средства царю Петру I, основали ряд железоделательных и других заводов на Урале. Их потомки занимали видные государственные посты в Российском государстве».

1) Определите, о какой династии отечественных предпринимателей идет речь в тексте?

2) Дайте оценку деятельности данной предпринимательской династии в истории России.

3) Назовите еще три примера предпринимательских династий в истории России.

18. Характеризуя Скифию, историк В. О. Ключевский писал,

что скифские цари строили дворцы в городах, скифская знать училась в Греции, а в скифских курганах находят высокохудожественные изделия. И все же Ключевский заметил, что, имея большую общеисторическую цену, эти данные больше относятся к истории нашей страны, чем нашего народа. Как это понимать? Что же тогда, если не культура, может характеризовать народ? Или здесь заложен какой-то другой смысл?

19. По свидетельству генерала А. А. Брусилова, «к февралю

1917 г. вся армия... была подготовлена к революции». Как могло произойти, что армия, которая по приказу царя десять лет назад подавила революцию в России 1905–1907 гг., три года назад поддержала государя в войне с Германией, теперь стала враждебной силой?

20. Существовала ли взаимосвязь между форсированной индустриализацией и сплошной коллективизацией? Обоснуйте свой ответ.

21. Прочитайте текст о знаменитом российском предпринимателе. Ответьте на вопросы после текста.

«На картине русского художника И. Н. Крамского (внизу справа) изображен российский предприниматель XIX в., меценат, коллекционер произведений русского изобразительного искусства. В декабре 1896 года он стал почетным гражданином города Москвы, как говорилось в приговоре Московской городской думы «…За великую заслугу пред Москвою, которую он сделал средоточием художественного просвещения России, принесши в дар древней столице свое драгоценное собрание произведений русского искусства».

Сам он говорил о своей деятельности так: «моя идея была с самых юных лет наживать для того, чтобы нажитое от общества вернулось бы также обществу (народу) в каких-либо полезных учреждениях; мысль эта не покидала меня никогда во всю жизнь…»

1) Определите, о каком отечественном предпринимателе идет речь в тексте?

2) Дайте оценку такого явления в истории российского

предпринимательства как меценатство.

3) Назовите три примера благотворителей и меценатов среди современных российских предпринимателей.

22. М. С. Горбачев писал: «Революция, как мы ее понимаем, –

это созидание, но всегда, конечно, и ломка. На то и революция, чтобы ломать отжившее, застойное, все то, что мешает движению вперед. Без ломки не расчистишь площадку для нового строительства. Вот и перестройка означает решительную, крутую ломку сложившихся препон для социально-экономического развития, устаревших порядков в

управлении хозяйством, догматических стереотипов в мышлении». «С началом горбачевской «перестройки» положение изменилось коренным образом, – писал А. А. Зиновьев.– Оно изменилось не в том смысле, что вид страны и жизнь людей улучшились (они-то как раз ухудшились), а в том смысле, что взгляд высшего руководства на вид страны и жизнь людей ухудшился. Закончился первый период советской истории – период сокрытия недостатков. Начался новый период – период признания и обнажения недостатков. Причем, недостатки стали обнажать не столько для своих граждан, которые об этих недостатках знали и без указаний начальства, сколько для Запада. Можно сказать, что началась оргия любования своими язвами и хвастовства ими перед Западом».Чья позиция вам кажется более логичной? Почему?

23. Докажите или опровергните фактами реформ и контрреформ в России 1861–1900 гг. утверждение, что реформа – побочный продукт революционной борьбы.

24. Царь Алексей Михайлович в 1646 г. принял указ о соляном

налоге, позже было сокращено жалованье стрельцам. С 1654 г. по указу царя серебряные деньги стали менять на медные. Это привело к восстаниям населения, позже названным «соляным» и «медным» бунтами в 1648 и 1662 гг. Почему же гнев народа был направлен против бояр, а не царя?

25. Прочитайте внимательно текст. Ответьте на вопросы после текста.

«Один из основных руководителей и идеологов экономических реформ начала 1990-х гг. в России. В 1991-1994 гг. занимал высокие посты в правительстве России, в том числе в течение 6 месяцев (июнь - декабрь 1992 г.) был и. о. председателя правительства. Депутат Госдумы Первого (1993-1995 гг.) и Третьего (1999-2003 гг.) созывов. Под его руководством начался переход от плановой к рыночной экономике, были проведены следующие реформы: либерализация цен, реорганизация налоговой системы, либерализация внешней торговли, начата приватизация».

1) Определите, о каком отечественном государственном деятеле идет речь в приведенном тексте?

2) Дайте оценку деятельности данного исторического деятеля.

3) Выскажите свою точку зрения о преимуществах и недостатках рыночной экономики по сравнению с плановой. Ответ аргументируйте.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Философия»

Направление подготовки: *38.03.02 Менеджмент*
Профиль подготовки: *Менеджмент в предпринимательской деятельности*
Квалификация выпускника: *Бакалавр*
Форма обучения: *очная*

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине..... 3
3. Тематический план..... 7
4. Содержание дисциплины 8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины... 11
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины..... 19
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 24

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Философия» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Философия» ориентировано на формирование способности воспринимать межкультурное разнообразие общества в этическом и философском контекстах, получение обучающимися знаний о базовых философских категориях, истории и структуре философского мышления и познания. Данная дисциплина способствует формированию мировоззрения и ценностных установок личности, является исходной теоретической и методологической основой для получения и осмысления знаний по другим дисциплинам. Философия имеет универсальный и интегральный характер обобщающего и систематизирующего знания о явлениях природы, общества, культуры, человеческой жизни и деятельности. Дополняя и завершая любое специальное образование, философия помогает сформировать необходимые предпосылки осознанного самоопределения в жизни, дает ориентиры для самостоятельного поиска ответа на вечные вопросы бытия, стимулирует активное участие в решении судеб своей страны и современного мира.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Философия» является формирование у обучающихся, опираясь на философские знания, способности воспринимать межкультурное разнообразие общества в этическом и философском контекстах.

Задачи изучения дисциплины:

- ознакомление обучающихся с философским понятийно-категориальным аппаратом и философско-методологическим инструментарием; с развитием философской мысли у различных народов, основными философскими направлениями и концепциями, особенностями развития общества, местом человека в системе социальных связей современного общества, в глобализирующемся мире
- формирование умений использовать философский понятийно-категориальный аппарат, философско-методологический инструментарий и знания об основных философских направлениях и философских концепциях, о развитии философской мысли у различных народов, особенности развития общества, о месте человека в системе социальных

связей современного общества, в глобализирующемся мире для осмысления межкультурного разнообразия общества,

- получение практического опыта анализа философских фактов, оценки событий и явлений окружающего мира с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми в ходе осуществления предпринимательской деятельности с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий;
- ознакомление обучающихся с основными понятиями и категориями этики, этическими ценностями представителей различных культур;
- формирование умений оценивать факты и явления через призму этических ценностей представителей различных культур;
- получение практического опыта осуществления конструктивного взаимодействия с представителями различных культур с учетом их систем этических ценностей.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способность воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	**УК-5**	**УК-5.1** Воспринимает социокультурные особенности различных социальных групп, опираясь на знания и умения философского характера	знает философский понятийно-категориальный аппарат и философско-методологический инструментарий; развитие философской мысли у различных народов, основные философские направления и концепции особенности развития общества, место человека в системе социальных связей современного общества, в глобализирующемся мире	умеет использовать философский понятийно-категориальный аппарат, философско-методологический инструментарий и знания об основных философских направлениях и философских концепциях, о развитии философской мысли у различных народов, особенности развития общества, место человека в системе социальных связей современного общества, в	имеет практический опыт анализа философских фактов, оценки событий и явлений окружающего мира с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

				глобализирующемся мире для осмысления межкультурного разнообразия общества		
		УК-5.2. Владеет навыками построения конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, опираясь на знания и умения этического характера	знает основные понятия и категории этики, этические ценности представителей различных культур	умеет оценивать факты и явления через призму этических ценностей представителей различных культур	имеет практический опыт осуществления конструктивного взаимодействия с представителями различных культур с учетом их систем этических ценностей	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Философия: смысл и предназначение	2	2								6	Доклады и обсуждение/ 7
Тема 2. Основные этапы и направления развития философии	2	2						2		6	Доклады и обсуждение/ 7 Участие в дидактической игре/11
Тема 3. Отечественная философия	2	2								6	Доклады и обсуждение/ 7
Тема 4. Философия бытия	2	2								6	Доклады и обсуждение/ 7
Тема 5. Философия познания	2	2								6	Доклады и обсуждение/ 7
Тема 6. Социальная философия	2	2								5	Доклады и обсуждение/ 7
Тема 7. Человек как предмет философско-этического осмысления	4	2								5	Доклады и обсуждение/ 7
Всего:	**16**	**14**						**2**		**40**	**100 (ТКУ+ПА)**
Контроль, час	**36**										**Экзамен (40 из 100)**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Философия: смысл и предназначение.

Предмет философии. Основные подходы к определению предмета философии. Место и роль философии в культуре. Функции философии. Специфика и структура философского знания. Философия как система универсальных знаний о мире и человеке. Философия как способ мышления.

Соотношение философии, науки, религии и искусства. Философия – ядро мировоззрения. Исторические типы мировоззрения: миф, религия, философия. Становление философии. Философия в «Осевое Время». Основные философские понятия и категории. Основные проблемы философии.

Принципы классификации философских направлений. Онтология и гносеология. Материализм и идеализм. Диалектика и метафизика. Философские картины мира. Место философии в осмыслении актуальных проблем современной цивилизации. Плюрализм и толерантность современной философской мысли.

Тема 2. Основные этапы и направления развития философии.

Рождение философской теоретической мысли, ее культурно-исторические предпосылки. Философия древности: Восток и европейская Античность. Основные направления и поиски античной философии. Философия средних веков, ее религиозный характер.

Проблема разума и веры, сущности и существования, свободы воли. Патристика и схоластика. Философия Ренессанса. Пантеистическая картина мира и антропоцентрический характер философии Ренессанса. Гелиоцентризм и учение о бесконечности Вселенной. Философия Нового Времени. Критика средневековой схоластики. Научная революция и создание механико-материалистической картины мира. Рационализм и проблема метода познания.

Просвещение. Классическая немецкая философия. Философия марксизма. Современная философия Запада. Критический пересмотр и обновление классических философских традиций (неотомизм, неокантианство, неопозитивизм, неомарксизм и др.). Отношение к разуму и науке в философии XX в. Рационализм и иррационализм. Философские направления XX в.: экзистенциализм, персонализм, философская антропология, структурализм, герменевтика, интуитивизм, геополитика. Теории модернизма и постмодернизма.

Философский радикализм второй половины XX века: критика современного западного общества. Новые левые. Традиционалистские концепции и «Новые правые». Футурология. Глобальное моделирование. Концепции Римского клуба. Особенности философии информационного общества. Технократизм и его критика. Теория «постиндустриального общества» Д. Белла. «Футурошок» Э. Тоффлера. «Мегатренды» Д. Нейсбита. Финалистские концепции катастрофизма. Нарастание кризиса

западной цивилизации и особенности философии начала XXI века.

Тема 3. Отечественная философия.

Особенности русской философии XI-XVII вв. Православная традиция и религиозно-этическая ориентация русской философии. «Русское просвещение» XVIII в. Русская философия XIX – начала XX вв., ее социо- и политикоцентрический характер и связь с литературной традицией. Славянофилы и западники.

Идеологические направления в русской философии: либеральное, народническое, анархистское, марксистское, консервативное, евразийское. Русская религиозная философия конца XIX-начала XX вв, ее вклад в развитие мировой культуры. Философия русского зарубежья. Теоретические поиски в марксистской философии 1920-х гг.

Официальная доктрина «марксизма-ленинизма» и идеологизированный характер философии советского периода. Концепция «развитого социализма» и кризис советской философии. Российская философия на современном этапе. Освоение немарксистского философского наследия. Возрождение традиционных философско-идеологических парадигм и их роль в современном общественно-политическом и экономическом развитии России.

Перспективы отечественной философии в XXI веке.

Тема 4. Философия бытия.

Категория «бытие», ее смысл и место в системе философских категорий. Учение о бытии. Основные типы и формы бытия. Самоорганизация бытия. Синергетика и ее парадигмы. Понятия материального и идеального.

Формирование научно-философского понятия материи. Современные взгляды на категорию «материя». Системная организация материального мира. Пространство и время как формы бытия материи. Пространственно-временной континуум. Движение и развитие. Основные формы движения, их соотношение.

Диалектика и ее альтернативы. Детерминизм и индетерминизм. Динамические и статические закономерности. Закономерности развития природы, общества и мышления.

Тема 5. Философия познания.

Сознание и бытие. Роль языка и социокультурных факторов в возникновении и развитии сознания. Научные, философские и религиозные картины мира. Многоуровневость сознания. Сознательное и бессознательное. Сознание и познание. Сущность познания, его понимание в истории философской мысли.

Проблема познаваемости мира. Скептицизм и агностицизм. Познание, творчество и практика. Вера и знание. Понимание и объяснение. Рациональное и иррациональное в познавательной деятельности. Действительность, мышление, логика и язык. Диалектика абсолютного и

относительного в знании. Проблема истины. Действительность, мышление; логика и язык. Искусство спора. Основы логики. Научное и вненаучное знание.

Наука как специфическая форма познания. Критерии научности. Структура научного познания, его эмпирический и теоретический уровни. Методы и формы научного познания. Рост научного знания. Научные революции и смены типов рациональности. Наука и техника. Проблема моделирования мыслительных процессов в кибернетических системах. Философские аспекты создания искусственного интеллекта.

Тема 6. Социальная философия.

Человек в системе социальных связей. Человек и общество. Человек и природа. Человек и культура. Человек и исторический процесс. Концепция личности как социального качества человека. Понятия «человек», «индивид», «личность», «индивидуальность». Самосознание и личность. Закономерности личностного развития человека. Социальные роли личности в системе социокультурных связей. Личность и массы. Роль человека в современном глобализирующемся мире.

Философское понимание общества, соотношение с социологическим, политологическим, историческим, социально-психологическим, экономическим подходами. Развитие представлений об обществе в истории философии. Поиски общественного идеала. Общество и его структура. Политическое бытие общества и политическая философия. Влияние политики на все сферы общества, общественное развитие и жизнь каждого отдельного человека.

Соотношение общества и государства в социальной философии. Концепции «гражданского» и «органического» общества. Гражданское общество и государство. Культура и цивилизация. Формационная и цивилизационная концепции общественного развития. Формы и методы общественного развития. Эволюция и революция. Реформы и контрреформы. Кризисы и стабилизации.

Роль социально-философских образов «будущего», «настоящего» и «прошлого» в общественных процессах. Общественное развитие современной России: тенденции и противоречия. Социально-философские проблемы альтернатив общественного развития. Теория многополярного мира. Будущее человечества. Взаимодействие цивилизаций и сценарии будущего. Характерные черты и особенности научно-технической революции и информационного общества.

Глобальные проблемы современности и социально-философское осмысление путей и методов их решения. Роль философии в процессах устойчивого развития современного мира.

Тема 7. Человек как предмет философско-этического осмысления.

Этические и эстетические ценности и их роль в человеческой жизни. Виды социального регулирования. Мораль. Нравственность. Добро и зло. Долг. Совесть. Этическая концепция Канта.

Цель и смысл жизни. Человек в контексте «вечных» философских вопросов: свобода и необходимость, свобода и ответственность, мораль и справедливость, правда и право, насилие и ненасилие, цели и средства, «низкое» и «высокое». Представления о совершенном человеке в различных культурах.

Религиозные ценности и свобода совести. Католическая этика. Православная этика. Протестантская этика. Мусульманская этика. Конфуцианская этика. Буддийская этика. Современные проблемы этики. Социальная этика. Экологическая этика. Деловая этика.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, семинар, дидактическая игра, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом

при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, источниками и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада и обсуждения

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Обсуждение целенаправленного конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами.

Задача - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Обсуждение может быть свободным и управляемым.

К технике управляемого обсуждения относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность.

Групповое обсуждение. Для его проведения все обучающиеся, присутствующие на практическом занятии, разбиваются на небольшие подгруппы, которые обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему занятия.

Обсуждение может организовываться двояко: либо все подгруппы анализируют один и тот же вопрос, либо какая-то крупная тема разбивается на отдельные задания.

Для проведения осуждения необходимо:

1. Выбрать тему, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.

2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.

3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.

4. Подобрать литературу.

5. Выписать тезисы.

6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры.

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Философия: смысл и предназначение	Основные подходы к определению предмета философии. Специфика и структура философского знания. Философия как система универсальных знаний о мире и человеке. Философия как способ мышления. Соотношение философии, науки, религии и искусства. Исторические типы мировоззрения: миф, религия, философия. Философия в «Осевое Время». Принципы классификации философских направлений. Онтология и гносеология. Материализм и идеализм. Диалектика и метафизика. Философские картины мира. Плюрализм и толерантность современной философской мысли.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению	Доклад и обсуждение
Тема 2. Основные этапы и направления развития философии	Основные направления и поиски античной философии. Проблема разума и веры, сущности и существования, свободы воли. Патристика	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготов	Доклад и обсуждение Участие в дидактической игре

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	и схоластика. Пантеистическая картина мира и антропоцентрический характер философии Ренессанса. Гелиоцентризм и учение о бесконечности Вселенной. Критика средневековой схоластики. Рационализм и проблема метода познания. Просвещение. Философия марксизма. Критический пересмотр и обновление классических философских традиций (неотомизм, неокантианство, неопозитивизм, неомарксизм и др.). Отношение к разуму и науке в философии XX в. Рационализм и иррационализм. Теории модернизма и постмодернизма. Философский радикализм второй половины XX века: критика современного западного общества. Новые левые. Традиционалистские концепции и «Новые правые». Глобальное моделирование. Концепции Римского клуба. Технократизм и его критика. Теория «постиндустриального общества» Д. Белла. «Футурошок» Э. Тоффлера. «Мегатренды» Д. Нейсбита. Финалистские концепции катастрофизма. Нарастание кризиса западной цивилизации и особенности философии начала XXI века.	ка доклада Подготовка к обсуждению Подготовка к дидактической игре	
Тема 3. Отечественная философия	Православная традиция и религиозно-этическая ориентация русской философии. Славянофилы и западники. Философия русского зарубежья. Теоретические поиски в марксистской	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготов	Доклад и обсуждение Участие в дидактической игре

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	философии 1920-х гг. Концепция «развитого социализма» и кризис советской философии. Освоение немарксистского философского наследия. Возрождение традиционных философско-идеологических парадигм и их роль в современном общественно-политическом и экономическом развитии России. Перспективы отечественной философии в XXI веке.	ка к обсуждению Подготов ка к дидактической игре	
Тема 4. Философия бытия	Учение о бытии. Монистические и плюралистические концепции бытия. Основные типы и формы бытия: материально-предметное, объективно-идеальное, бытие человека, социальное бытие. Синергетика и ее парадигмы. Формирование научно-философского понятия материи. Современные взгляды на категорию «материя». Системная организация материального мира. Пространственно-временной континуум. Основные формы движения, их соотношение. Детерминизм и индетерминизм. Закономерности развития природы, общества и мышления.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготов ка доклада Подготов ка к обсуждению	Доклад и обсуждение
Тема 5. Философия познания.	Роль языка и социокультурных факторов в возникновении и развитии сознания. Многоуровневость сознания. Сознательное и бессознательное. Сущность познания, его понимание в истории философской мысли. Проблема познаваемости мира. Скептицизм и агностицизм. Вера и знание. Понимание	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготов ка доклада Подготов ка к обсуждению	Доклад и обсуждение

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	и объяснение. Рациональное и иррациональное в познавательной деятельности. Диалектика абсолютного и относительного в знании. Действительность, мышление; логика и язык. Искусство спора. Основы логики. Наука как специфическая форма познания. Критерии научности. Структура научного познания, его эмпирический и теоретический уровни. Рост научного знания. Наука и техника. Проблема моделирования мыслительных процессов в кибернетических системах. Философские аспекты создания искусственного интеллекта.		
Тема 6. Социальная философия.	Поиски общественного идеала. Особенность политического подхода к проблеме «жизни и смерти». Влияние политики на все сферы общества, общественное развитие и жизнь каждого отдельного человека. Соотношение общества и государства в социальной философии. Концепции «гражданского» и «органического» общества. Гражданское общество и государство. Формы и методы общественного развития. Эволюция и революция. Реформы и контрреформы. Кризисы и стабилизации. Роль социально-философских образов «будущего», «настоящего» и «прошлого» в общественных процессах. Социально-философские проблемы альтернатив общественного развития.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению	Доклад и обсуждение

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	Взаимодействие цивилизаций и сценарии будущего. Характерные черты и особенности научно-технической революции и информационного общества. Роль философии в процессах устойчивого развития современного мира.		
Тема 7. Человек как предмет философско-этического осмысления.	Религиозные ценности и свобода совести. Католическая этика. Православная этика. Протестантская этика. Мусульманская этика. Конфуцианская этика. Буддийская этика. Современные проблемы этики. Социальная этика. Экологическая этика. Деловая этика.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению	Доклад и обсуждение

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. *Лавриненко, В. Н.* Философия в 2 т. Том 1. История философии : учебник и практикум для вузов / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова, В. В. Кафтан ; ответственный редактор В. Н. Лавриненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 240 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14738-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470520

2. *Лавриненко, В. Н.* Философия в 2 т. Том 2. Основы философии. Социальная философия. Философская антропология : учебник и практикум для вузов / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова, В. В. Кафтан ; ответственный редактор В. Н. Лавриненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 246 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14739-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470521

Дополнительная литература:

1.Аристотель. Метафизика / Аристотель ; переводчик А. В. Кубицкий. —

Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 241 с. — (Антология мысли). — Текст : непосредственный. А81ISBN 978-5-534-07009-5
https://urait.ru/viewer/metafizika-474542#page/4
2.Гегель, Г. Наука логики в 3 ч. Часть 1. Учение о бытии / Г. Гегель ; переводчик Б. Г. Столпнер. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 317 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-06738-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474401
3.Декарт, Р.Правила для руководства ума / Р. Декарт ; переводчик В. И. Пиков. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 97 с. — (Антология мысли). — Текст : непосредственный. Д28ISBN 978-5-534-07153-5
4. *Кант, И.* Критика практического разума / И. Кант ; переводчик Н. М. Соколов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 177 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-14258-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468128
5.Кассирер, Э. Познание и действительность / Э. Кассирер ; переводчики Б. Г. Столпнер, П. С. Юшкевич. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 331 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-06411-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/455307
6.Лейбниц, Г. Логика и гносеология. Избранные труды / Г. Лейбниц ; переводчик Н. А. Федоров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 212 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-07164-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474446
7.Платон. Диалоги в 2 ч. Часть 1. Феаг. Первый и второй Алкивиад. Ион. Лахес. Хармид. Лизис / Платон ; переводчики В. С. Соловьев, М. С. Соловьев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 316 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-06621-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/412116
8.Платон. Пир. Апология Сократа / Платон ; переводчики С. К. Апт, М. С. Соловьев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 89 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-06630-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/455261
9.Плеханов, Г. В. Очерки по истории материализма / Г. В. Плеханов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 238 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-09352-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/427700
10. Социальная справедливость в русской общественной мысли : монография / Ю. Б. Епихина [и др.] ; ответственный редактор Ю. Б. Епихина. — 2-е изд., стер. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 191 с. — (Актуальные монографии). — ISBN 978-5-534-10785-2. — Текст :

электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473796
11. Спенсер, Г. Справедливость / Г. Спенсер ; под редакцией М. М. Филиппова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 221 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-12262-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/447118
12. Спиноза, Б. Этика / Б. Спиноза ; переводчик Н. А. Иванцов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 240 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-09695-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475274
13.Фейербах, Л. Сущность христианства / Л. Фейербах ; переводчик Ю. М. Антоновский. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 307 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-05977-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474019
14. Чернышевский, Н. Г. Эстетические отношения искусства к действительности. Избранные работы / Н. Г. Чернышевский. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 369 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-08961-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472076

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	«Философский штурм»: совместное философское творчество	http://www.philosophystorm.org/
2.	Философы и мыслители	http://www.great-philosopher.ru/
3.	Лекции по философии	http://www.studfiles.ru/dir/cat10/subj171/file14519/view150253.html

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при

осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации

http://pravo.gov.ru.

- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад	4-3 – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование политологической терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии. 2 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, но не совсем правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование политологической терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик в основном правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся 1 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, 10 не совсем правильно оформленных слайдов презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся 0 - доклад не выполнен.
2.	Обсуждение	3 – активное участие в дискуссии, обсуждение 2 и более вопросов, точка зрения аргументирована и обоснована; 2 – обсуждение 1 вопроса, ответы построены в основном логично, недостаточная аргументация 0 - не принимал участие в обсуждении.
3.	Дидактическая игра	11-6 – активное участие в процессе в заранее определенной роли, выступление логично и аргументировано; 5-1 – участие в процессе в определенной роли, выступление в основном логично, недостаточная аргументация

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Примерный сценарий дидактической игры:</u>

Тема дидактической игры: «общечеловеческие ценности в контексте античной философии».

Студенты, на основании «сценариев» диалогов Платона, определяют философский вопрос, подлежащий рассмотрению (например, «природа

человека»); распределяют роли (Сократ, Протагор, Фрасимах и др.); проводят философскую дискуссию, руководствуясь точками зрения соответствующих философов, и используют соответствующие теме дидактические единицы. «Арбитры» (группа студентов, внимательно следящая за аргументами сторон) определяют, чьи доводы оказываются более убедительными, и кто лучше раскрыл дидактические единицы.

Примерные темы докладов

Тема 1. Философия: смысл и предназначение.
1. Предмет философии и основные подходы к его определению
2. Философия и наука.
3. Философия и религия.

Тема 2. Основные этапы и направления развития философии
1. Этическая философия Сократа.
2. Философия Платона.
3. Философия Аристотеля.

Тема 3. Отечественная философия
1. Особенности русской философии.
2. Этические искания в русской философии.
3. Русская философия Нового времени.

Тема 4. Философия бытия.
1. «Бытие» как философская категория.
2. Основные типы и формы бытия.
3. Онтологическая сторона основного вопроса философии.

Тема 5. Философия познания.
1. Гносеологическая сторона основного вопроса философии.
2. Познание: понятие и уровни.
3. Истина: понятие, виды и критерии.

Тема 6. Социальная философия
1. Человек в системе социальных ценностей.
2. Общество: понятие и основные подходы к типологии.
3. Проблема социокультурного диалога в современном мире.

Тема 7. Человек как предмет философско-этического осмысления.
1. Этические и эстетические ценности и их роль в жизни общества.
2. Представление о современном человеке в различных культурах.
3. Религиозная и светская этика: общее и различия.

Примерные темы обсуждений

1. Философия и мировоззрение.
2. Основной вопрос философии.
3. Философско-этические искания Августина.
4. Категорический императив Канта.
5. Русская философия XIX – начала XX века.
6. Советская философия.
7. Материя: понятие и формы движения.
8. Диалектика и ее альтернативы.
9. Практика как основной критерий истинности.
10. Вера и знание.
11. Межнациональная рознь как глобальная проблема современного мира.
12. Критерии общественного прогресса.
13. Цель и смысл жизни.
14. Долг и совесть как философско-этические категории.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Философия» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-10 баллов Задание 2: 0-10 баллов Задание 3: 0-20 баллов **Суммарное количество баллов за ТКУ и ПА** **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более (удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки,

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	использована профессиональная лексика. Задания решены частично. **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Дайте определение понятиям «Мифология», «Религия», «Философия», «Осевое Время».
2. Дайте определение понятиям «Онтология», «Гносеология», «Методология».
3. Дайте определение понятиям «справедливость».
4. Дайте определение понятиям «Эстетика» и «Этика».
5. Дайте определение понятиям «совесть», «долг».
6. Дайте определение понятиям «свобода», «ответственность», «необходимость».
7. Дайте определение понятиям «Патристика», «Схоластика».
8. Дайте определение понятиям «Антропоцентризм», «Гуманизм».
9. Дайте определение понятиям «Эмпиризм», «Рационализм», «Сенсуализм».
10. Дайте определение понятиям «Деизм», «Пантеизм».
11. Дайте определение понятиям «патриотизм» и «интернационализм».
12. Дайте определение понятиям «Натурализм» и «Социал-дарвинизм».
13. Дайте определение понятиям «Позитивизм» и «Марксизм».
14. Дайте определение понятиям «Герменевтика», «Экзистенциализм», «Технократизм».
15. Дайте определение понятиям «Бытие», «Диалектика».
16. Дайте определение понятиям «нация» и «национальность».
17. Дайте определение понятиям «Сознание», «Познание».
18. Дайте определение понятиям «Субстанция», «Материя», «Идеальное».
19. Дайте определение понятиям «Монизм», «Дуализм», «Гилозоизм».
20. Дайте определение понятиям «Гностицизм», «Агностицизм».
21. Дайте определение понятиям «Человек», «Индивид».
22. Дайте определение понятиям «Личность», Индивидуальность».
23. Дайте определение понятиям «цивилизация», «общественно-

экономическая формация».

24. Дайте определение понятиям «Эволюция», «Реформы», «Революция».

25. Дайте определение понятиям «пацифизм», «многополярный мир».

Задания 2-го типа

1. Охарактеризуйте проблематику «материального» и «идеального» в философии. Ответ обоснуйте.
2. Определите принципы классификации философских направлений. Ответ обоснуйте.
3. Выявите закономерности развития мышления. Ответ обоснуйте.
4. Дайте характеристику учению о добродетелях в античной философии. Ответ обоснуйте.
5. Дайте характеристику особенностям средневековой философии. Ответ обоснуйте.
6. Дайте характеристику особенностям этической и эстетической философии эпохи Возрождения. Ответ обоснуйте.
7. Дайте характеристику особенностям философии Нового Времени. Ответ обоснуйте.
8. Дайте характеристику особенностям распределительной и уравнительной справедливости. Ответ обоснуйте.
9. Дайте характеристику особенностям немецкой классической философии. Ответ обоснуйте.
10. Дайте характеристику особенностям философии марксизма. Ответ обоснуйте.
11. Дайте характеристику особенностям философии иррационализма. Ответ обоснуйте.
12. Дайте характеристику особенностям феноменологии. Ответ обоснуйте.
13. Дайте характеристику особенностям философии экзистенциализма. Ответ обоснуйте.
14. Дайте характеристику особенностям философии постмодерна. Ответ обоснуйте.
15. Дайте характеристику русской религиозно-идеалистической философии конца XIX – начала XX в. Ответ обоснуйте.
16. Выявите диалектику абсолютного и относительного в знании. Ответ обоснуйте.
17. Охарактеризуйте соотношение чувственного и рационального в познании. Ответ обоснуйте.
18. Охарактеризуйте проблему познаваемости мира. Ответ обоснуйте.
19. Охарактеризуйте эволюцию представлений о материи. Ответ обоснуйте.
20. Охарактеризуйте концепцию личности как социального качества человека Ответ обоснуйте.

21. Выявите специфику философского понимания общества, его соотношение с социологическим, политологическим, историческим, социально-психологическим, экономическим подходами. Ответ обоснуйте.

22. Охарактеризуйте проблему межконфессионального диалога в современном мире. Ответ обоснуйте.

23. Выявите социально-философскую проблематику соотношения научно-технического прогресса и этики. Ответ обоснуйте.

24. Охарактеризуйте проблему типологии исторического процесса и социокультурных особенности развития народов (О. Шпенглер, К. Маркс, А. Тойнби). Ответ обоснуйте.

25. Охарактеризуйте межнациональную рознь как глобальную проблему современной цивилизации. Ответ обоснуйте.

Задания 3-го типа

Задание № 1.

1. Французский философ Р. Декарт замечал: «Философия (...) распространяется на все доступное для человеческого познания».

Согласны ли вы с таким пониманием предмета философии? Что вы можете добавить к сказанному для более полной характеристики философского знания?

Задание № 2.

2. Согласно Подумайте над соотношением понятий социальная справедливость и социальное равенство. Возможно ли существование одного без другого? Ответ аргументируйте.

Задание № 3.

Проанализируйте известное высказывание «цель оправдывает средства» и выскажите собственную аргументированную точку зрения по данному вопросу.

Задание № 4.

Прочитайте текст и ответьте на вопросы. В. И. Ленин писал «Но существует ли коммунистическая мораль? Существует ли коммунистическая нравственность? Конечно, да. Часто представляют дело таким образом, что у нас нет своей морали, и очень часто буржуазия обвиняет нас в том, что мы, коммунисты, отрицаем всякую мораль. Это — способ подменять понятия, бросать песок в глаза рабочим и крестьянам.

В каком смысле отрицаем мы мораль, отрицаем нравственность?

В том смысле, в каком проповедывала ее буржуазия, которая выводила эту нравственность из велений бога. Мы на этот счет, конечно, говорим, что в бога не верим, и очень хорошо знаем, что от имени бога говорило духовенство, говорили помещики, говорила буржуазия, чтобы проводить свои эксплуататорские интересы. Или вместо того, чтобы выводить эту мораль из велений нравственности, из велений бога, они выводили ее из идеалистических или полуидеалистических фраз, которые всегда сводились тоже к тому, что очень похоже на веления бога.

Всякую такую нравственность, взятую из внечеловеческого,

внеклассового понятия, мы отрицаем. Мы говорим, что это обман, что это надувательство и забивание умов рабочих и крестьян в интересах помещиков и капиталистов.

Мы говорим, что наша нравственность подчинена вполне интересам классовой борьбы пролетариата. Наша нравственность выводится из интересов классовой борьбы пролетариата».

1)В каком смысле Ленин отрицал мораль и нравственность?

2) Можно ли говорить, что Ленин отрицал существование нравственности в коммунистическом обществе?

3) В чем заключалась нравственность в понимании Ленина?

4) Может ли, на Ваш взгляд, мораль и нравственность носить классовый характер? Ответ аргументируйте.

Задание № 5.Советский философ М. А Лифшиц, говоря о религии, считал: «сила религиозной морали состоит в том, что она утоляет жажду непосредственной, добровольной связи между людьми. Люди ненавидят казённщину своих отношений, им не хватает тепла. Религиозная мораль удовлетворяет эту потребность, но, что бы ни говорили её защитники, она удовлетворяет её бессильной грёзой. В праздничном целовании, условно подчёркнутом личном доброжелательстве, в общем преклонении перед аскетическим самопожертвованием немногих подвижников, искупающих грехи мирян, религиозная мысль создаёт отдушину, ничего не меняя по существу. Религия исходит из глубокого разъединения людей, их коренного одиночества, не побеждённого обществом, а, напротив, усиленного им. Она, собственно, лишь утверждает человека в том, что он не может приблизиться к сердцу другого без посредников, земных и небесных… Только на почве демократического подъёма и особенно в порывах энтузиазма народных восстаний реальное нравственное поле росло, сметая ничтожные преграды между людьми и обнажая от лицемерных фраз преграды действительные, требующие уничтожения. Революция есть слияние общественного дальнодействия с близкодействием. Это дружное вмешательство людей в их собственную, украденную у них жизнь».

В чем состоит, по мнению, Лифшица, сила религиозной морали? На какой основе, по мнению Лифшица, возможно реальный рост нравственности? Согласны ли Вы с его позицией? Ответ аргументируйте.

Задание № 6.

Прочитайте, приведенный ниже отрывок из работы И. В. Сталина «Марксизм и национальный вопрос» и ответьте на следующие вопросы:.

1. Какие основные признаки нации формулируются в работе?
2. Какое определение в тексте дается понятию «нация»?
3. Чем отличается нация от племенной и расовой общности?
4. С чем связывает автор возникновение наций?
5. Можно ли говорить о нации при отсутствии хотя бы одного из выделенных признаков?

«Что такое нация?

Нация – это, прежде всего, общность, определенная общность людей.

Общность эта не расовая и не племенная. Нынешняя итальянская нация образовалась из римлян, германцев, этрусков, греков, арабов и т.д. Французская нация сложилась из галлов, римлян, бриттов, германцев и т.д. То же самое нужно сказать об англичанах, немцах и прочих, сложившихся в нации из людей различных рас и племен.

Итак, нация – не расовая и не племенная, а исторически сложившаяся общность людей.

С другой стороны, несомненно, что великие государства Кира или Александра не могли быть названы нациями, хотя и образовались они исторически, образовались из разных племен и рас. Это были не нации, а случайные и мало связанные конгломераты групп, распадавшиеся и объединявшиеся в зависимости от успехов или поражений того или иного завоевателя.

Итак, нация – не случайный и не эфемерный конгломерат, а устойчивая общность людей.

Но не всякая устойчивая общность создает нацию. Австрия и Россия – тоже устойчивые общности, однако, никто их не называет нациями. Чем отличается общность национальная от общности государственной? Между прочим, тем, что национальная общность немыслима без общего языка, в то время как для государства общий язык необязателен….

Итак – общность языка, как одна из характерных черт нации.

Это, конечно, не значит, что различные нации всегда и всюду говорят на разных языках или все, говорящие на одном и том же языке, обязательно составляют одну нацию. Общий язык для каждой нации, но не обязательно разные языки для различных наций! Нет нации, которая бы говорила сразу на разных языках, но это еще не значит, что не может быть двух наций, говорящих на одном языке!...

Разные территории повели к образованию разных наций.

Итак, общность территории, как одна из характерных черт нации.

Но это еще не все. Общность территории сама по себе еще не дает нации. Для этого нужна, кроме того, внутренняя экономическая связь, объединяющая отдельные части нации в одно целое…

Итак, общность экономической жизни, экономическая связность, как одна из характерных особенностей нации.

Но и это не все. Кроме всего сказанного, нужно принять еще во внимание особенности духовного облика людей, объединенных в нацию. Нации отличаются друг от друга не только по условиям их жизни, но и по духовному облику, выражающемуся в особенностях национальной культуры…

Итак, *общность психического склада,* сказывающаяся в общности культуры, как одна из характерных черт нации.

Таким образом, мы исчерпали все признаки нации.

Нация есть исторически сложившаяся устойчивая общность людей, возникшая на базе общности языка, территории, экономической жизни и психического склада, проявляющегося в общности культуры…

Необходимо подчеркнуть, что ни один из указанных признаков,

взятый в отдельности, недостаточен для определения нации. Более того: достаточно отсутствия хотя бы одного из этих признаков, чтобы нация перестала быть нацией».

Задание № 7.

Современный российский философ И.А. Гобозов отмечает:

«Настоящий политик руководствуется не моральными нормами, а интересами государства и народа …Потеряв часть, сохраняется целое, но потеряв целое, погибает и часть».

Согласны ли Вы с данной точкой зрения? Можно ли в политической борьбе жертвовать интересами отдельной личности или отдельных групп ради блага всего общества? Ответ аргументируйте.

Задание № 8.

Современный английский философ А. Уайтхэд пишет: «Когда цивилизация достигает своей кульминации, общество, избавленное от общефилософского понимания жизни, обречено на упадок... Те исторические эпохи, развитие которых было связано с распространением философского мировоззрения, никогда не исчезнут из памяти человечества».

Что имел ввиду философ? Как связан уровень развития общества и потребность в философии?

Задание № 9.

Немецкий философ К. Маркс писал: «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения – производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. Способ производства материальной жизни обусловливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще».

Что понимает автор под базисом и надстройкой? Согласны ли Вы с данной точкой зрения? Выскажите Ваше понимание взаимодействия базиса и надстройки в обществе?

Задание № 10.

Попытайтесь мысленно представить полемику представителей гносеологического оптимизма и скептицизма. Какие аргументы могли бы быть приведены с той и с другой стороны? Что рационального вы могли бы вынести из этого спора?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Безопасность жизнедеятельности»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
3. Тематический план 7
4. Содержание дисциплины 8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 9
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 13
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 15

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» ориентировано на получение обучающимися знаний об идентификации, защите и ликвидации последствий реализации опасностей антропогенного, техногенного и естественного происхождения, и их совокупности (поле опасностей), действующих в системах «объект защиты – источник опасности», а также твёрдых практических навыков в использовании средств и систем защиты от опасностей.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся в рамках школьного курса «Основы безопасности жизнедеятельности», «Экология».

Знания по дисциплине «Безопасность жизнедеятельности» могут использоваться в любых курсах, так как они связаны с обеспечением безопасности человеческой деятельности в любой предметной области, в том числе в процессе предпринимательской деятельности.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование системы профессиональной культуры безопасности, под которой понимается овладение предпринимателем универсальных компетенций для обеспечения безопасности в сфере профессиональной деятельности и для успешного решения предпринимательских задач, при которых вопросы безопасности рассматриваются в качестве приоритета.

Задачи изучения дисциплины:

– понимание проблем устойчивого развития и рисков, связанных с деятельностью человека;

– овладение знаниями об опасностях, угрожающих человеку в современной повседневной жизни, в опасных и чрезвычайных ситуациях природного, социального и техногенного характера;

– овладение основами медицинских знаний и правилами оказания первой медицинской помощи человеку и социуму в опасных и чрезвычайных ситуациях;

– овладение знаниями о здоровье и здоровом образе жизни как

основе успешной самореализации личности;

– формирование умений предвидеть, предупреждать влияние на человека поражающих факторов угроз и опасностей;

– формирование гражданственности, патриотизма и ответственности;

– формирование мотивации и способностей к профессиональному самообразованию в области безопасности жизнедеятельности будущего специалиста в области предпринимательства с целью уменьшения рисков, свойственных данному направлению деятельности.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	**УК-8**	**УК-8.1.** Анализирует, идентифицирует и устраняет факторы вредного влияния элементов среды обитания, в т.ч. в рамках осуществляемой деятельности.	Знает 1) факторы, воздействующие на человека в процессе трудовой деятельности; 2) какие параметры нормируются при назначении климата рабочей зоны.	Умеет 1) организовывать рабочую зону в соответствии с требованиями нормативов; 2) правильно организовывать режим труда и отдыха	Имеет практический опыт по обеспечению защиты работающих от перегрева и охлаждения	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-8.2. Формирует общую культуру безопасного и ответственного поведения; выявляет и устраняет проблемы, связанные с нарушениями техники безопасности на рабочем месте.	Знает 1) вредные производственные факторы; 2) требования, предъявляемые к рабочему месту.	Умеет 1) организовывать электробезопасность на рабочем месте; 2) обращаться с вредными химическими веществами и средствами пожаротушения.	Имеет практический опыт по расчету параметров рабочего места: освещенность, шум, электромагнитное излучение.	
		УК-8.3. Осуществляет действия по предотвращению и возникновению чрезвычайных ситуаций (природного и техногенного происхождения) на рабочем месте; в случае возникновения чрезвычайной ситуации применяет средства защиты, оказывает первую помощь, принимает участие	Знает 1)особенности поражающих факторов биологического. Химического и зажигательного факторов; 2) основы радиационной безопасности.	Умеет 1) производить оценку обстановки при землетрясении, урагане, наводнении; 2) производить оценку обстановки при взрыве конденсированных взрывчатых веществ.	Имеет практический опыт по использованию индивидуальных средств защиты.	

		в восстановительных мероприятиях.				

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинар	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Человек и среда обитания.	4	4	2							8	Тестовые задания / 10 бал.; Защита отчета по ЗСТ[1] / 15 бал.
Тема 2. Безопасность производственной деятельности.	5		5							9	Тестовые задания / 10 бал.; Защита отчета по ПРЗ[2] / 15 бал.
Тема 3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях.	5		4							9	Тестовые задания / 10 бал.; Защита отчета по ПРЗ / 15 бал.
Тема 4. Управление безопасностью жизнедеятельности.	5		4							8	Тестовые задания / 10 бал.; Защита отчета по ПРЗ/ 15 бал.
Всего:	**19**	**4**	**15**							**34**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

[1] ЗСТ-занятия семинарского типа

[2] ПРЗ- практикум по решению задач

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Человек и среда обитания

Основы экологической безопасности. Ключевые понятия (безопасность, предельно допустимая концентрация (ПДК), постоянное рабочее место, режим труда и отдыха, санитарно-гигиенические условия труда). Основные формы человеческой деятельности. Критерии оценки тяжести и напряжённости труда. Факторы, воздействующие на человека в процессе трудовой деятельности. Характерные состояния системы «человек-среда обитания». Критерии комфортности.

Тема 2. Безопасность производственной деятельности

Нормализация микроклимата рабочих мест. Освещение рабочей зоны. Вредные вещества, шум и вибрация, электромагнитные поля в рабочей зоне. Основы электробезопасности. Основные санитарные требования и нормы при работе с видео-дисплейными терминалами и ПЭВМ. Идентификация вредных факторов среды и средства защиты от них. Средства снижения травмоопасности и вредного воздействия технических систем. Безопасность и экологичность технических систем. Профессиональный отбор операторов технических систем. Психологические факторы при работе с информационными системами.

Тема 3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях

Чрезвычайные ситуации мирного времени. Оценки обстановки при землетрясении, цунами, урагане, наводнении в районе размещения объекта экономики и предпринимательства. Оценки обстановки при взрыве конденсированных взрывчатых веществ в районе размещения объекта экономики и предпринимательства. Пожарная безопасность, профилактика. Оценка обстановки при пожаре на объекте экономики и предпринимательства.

Оценка последствий выброса аварийно-химически опасных веществ в результате аварии на химически опасном объекте, расположенном в районе размещения объекта экономики и предпринимательства. Прогнозирование и оценка обстановки при радиационной аварии в районе размещения объекта экономики и предпринимательства. Выявление и оценка обстановки при разрушении ядерного энергетического реактора атомной электростанции в районе размещения объекта экономики и предпринимательства. Оценка последствий аварии на гидротехническом сооружении, расположенном в районе размещения объекта экономики и предпринимательства.

Чрезвычайные ситуации военного времени. Ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций.

Тема 4. Управление безопасностью жизнедеятельности.

Основные нормативные документы и организация контроля и надзора в области безопасности жизнедеятельности. Основы расследования несчастных случаев и анализа производственного травматизма. Системы контроля требований безопасности и экологичности. Экономические последствия и материальные затраты на обеспечение безопасности жизнедеятельности. Международное сотрудничество в области безопасности жизнедеятельности.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на занятиях семинарского типа

В ходе подготовки к занятиям семинарского обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации

преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по подготовке и выполнению теста

Тестирование позволяет путем поиска правильного ответа и разбора допущенных ошибок лучше усвоить тот или иной материал.

Тестовые задания позволяют оценить знания студентов по всему курсу. Данные тесты могут использоваться:

– студентами при подготовке к зачету в форме самопроверки знаний;

– преподавателями для проверки знаний в качестве формы промежуточного контроля на семинарских занятиях;

– для проверки остаточных знаний студентов, изучивших данный курс.

Тестовые задания рассчитаны на самостоятельную работу без использования вспомогательных материалов. То есть при их выполнении не следует пользоваться учебниками или конспектами лекций и т.д.

Для выполнения тестового задания, прежде всего, следует внимательно прочитать поставленный вопрос. После ознакомления с вопросом следует приступать к прочтению предлагаемых вариантов ответа. Необходимо прочитать все варианты и в качестве ответа следует выбрать лишь один индекс (цифровое обозначение), соответствующий правильному ответу. Тесты составлены таким образом, что в каждом из них правильным является лишь один из вариантов. Выбор должен быть сделан в пользу наиболее правильного ответа.

На выполнение теста отводится ограниченное время. Оно может варьироваться в зависимости от уровня тестируемых, сложности и объема теста.

Критерии оценки выполненных студентами тестов определяются рабочей учебной программой.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой(конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в

том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

По результатам рассмотренных вопросов самостоятоятельной работы подготовить сообщение в виде доклада.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Человек и среда обитания	Характерные состояния системы «человек-среда обитания». Критерии комфортности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к занятиям семинарского типа, тестированию	Отчет по ЗСТ. Тест
Тема 2. Безопасность производственной деятельности	Идентификация вредных факторов среды и средства защиты от них. Средства снижения травмоопасности и вредного воздействия технических систем. Безопасность и экологичность технических систем. Профессиональный отбор операторов технических систем. Психологические факторы при работе с информационными системами.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму, подготовка к тестированию	Отчет по ПРЗ Тест
Тема 3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях.	Выявление и оценка обстановки при разрушении ядерного энергетического реактора атомной	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в	Отчет по ПРЗ Тест

	электростанции в районе размещения объекта экономики и предпринимательства. Оценка последствий аварии на гидротехническом сооружении, расположенном в районе размещения объекта экономики и предпринимательства. Чрезвычайные ситуации военного времени. Ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций.	сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму, подготовка к тестированию	
Тема 4. Управление безопасностью жизнедеятельности.	Системы контроля требований безопасности и экологичности. Экономические последствия и материальные затраты на обеспечение безопасности жизнедеятельности. Международное сотрудничество в области безопасности жизнедеятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму, подготовка к тестированию	Отчет по ПРЗ Тест

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Безопасность жизнедеятельности: учебное пособие / Хамидуллин Р. Я., Никитин И. В. – М.: Университет «Синергия», 2020. – 163с (Университетская серия)
2. Безопасность жизнедеятельности: учебное пособие / под ред. Л.А. Муравей. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 465 с. – ISBN 5-238-00352-8. [Электронный ресурс]. – URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=119542
3. Никитин И.В., Хамидуллин РЯ. Безопасность жизнедеятельности: Интернет-курс. – М.: МФПУ «Синергия», 2013. [Электронный ресурс]. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602816

Дополнительная литература:

1. Безопасность жизнедеятельности. Учебник для бакалавров / под ред. Е.И. Холостова, О.Г. Прохорова, А.Е. Илларионова. – М.: Дашков

и Ко, 2013. – 453 с. – («Учебные издания для бакалавров»). – ISBN 978-5-394-02026-1. То же [Электронный ресурс]. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=684378

2. Белов С.В. Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды (техносферная безопасность): Учебник для вузов. 2-е изд., – М.: Юрайт, 2011. – 682 с

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Полное наименование ресурса	Адрес ресурса
1.	Хроники катастроф.	http://www.chronicl.chat.ru/
2.	Катастрофы, стихийные бедствия, аварии, эпидемии. Солнечная и геомагнитная активность. /ежедневный обзор	http://www.disasters.chat.ru
3.	МЧС России.	http://www.mchs.gov.ru/
4.	Каталог по безопасности жизнедеятельности.	http://www.eun.chat.ru
5.	Стихийные бедствия.	http://www.sipri.narod.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total

Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Защита отчета семинарского типа	Отчет по практикуму 15–12 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 12 - 8 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 7–2- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.
2.	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму 15–12 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 12 - 8 – практикум выполнен верно в срок,

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 7–2- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.
3.	Тестовые задания	10–7 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 6–4 – верные ответы составляют более 80% от общего количества; 1–3 – более 50% правильных ответов 0 - тест не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Тема 1. Человек и окружающая среда.

Типовые тестовые задания

1. Работы, производимые сидя, стоя или связанные с ходьбой и некоторым физическим напряжением по степени физической тяжести относятся к легким, если затраты энергии работника не превышают значения

1) 80 ккал/ч;
2) 100 ккал/ч;
3) 130 ккал/ч;
4) 150 ккал/ч;
5) 200 ккал/ч.

2. Работы, связанные с постоянной ходьбой, либо производимые стоя или сидя и связанные с перемещением предметов массой до 1 кг по степени физической тяжести относятся к средним, если затраты энергии работника не превышают значения

1) 135 ккал/ч;
2) 150 ккал/ч;
3) 200 ккал/ч;
4) 250 ккал/ч;
5) 300 ккал/ч.

3. Работа, при выполнении которой затраты энергии составляют 253 ккал/ч согласно по степени физической тяжести относится к

1 нейтральной;
2) легкой;
3) умеренной;
4) средней;

5) тяжелой.

4. При выполнении работы категории 2а максимальная масса перемещаемых предметов не должна превышать значения

1) 0,5 кг;
2) 1 кг;
3) 1,5 кг;
4) 2,75 кг;
5) 3 кг.

5. Предметы массой 11,5 кг, переносимые в процессе работы, согласно классификации работ по степени физической тяжести называются

1) мелкими;
2) средними;
3) большими;
4) значительными;
5) умеренными.

6. Рабочей зоной называется

1) зона, в которой непосредственно размещено производственное оборудование;
2) зона размером 2х2 м вокруг установленного станка;
3) зона объемом 2х2х2 м в непосредственной близости от опасных агрегатов производственного оборудования;
4) пространство высотой до 2 м над уровнем пола или рабочей площадкой, на которой расположены постоянные рабочие места;
5) пространство, в пределах которого происходит перемещение инструмента, исходного сырья, конечного продукта и опасных узлов агрегатов.

7. Если работник непрерывно в течение 2,5 часов занимается трудовой деятельностью на одном и том же рабочем месте, то данное рабочее место является

1) служебным;
2) дежурным;
3) постоянным;
4) оперативным;
5) временным.

8. В качестве параметров микроклимата нормируются следующие параметры окружающей среды

1) температура воздуха и окружающих поверхностей, относительная влажность воздуха, скорость движения воздуха;
2) температура воздуха, абсолютная влажность воздуха, скорость движения воздуха, естественная освещенность;

3) температура окружающих поверхностей, давление воздуха, максимальная влажность воздуха, общая освещенность;

4) температура воздуха и окружающих поверхностей, относительная влажность воздуха, давление воздуха;

5) относительная влажность воздуха, давление воздуха, скорость движения воздуха, доля естественной освещенности в общей освещенности.

9. Основным процессом, обеспечивающим теплообмен организма человека с окружающей средой в процессе физической работы, является

1) сублимация;
2) конвекция;
3) испарение;
4) конденсация;
5) излучение.

10. Если среднесуточная температура за 5 дней составила плюс 12 °С, то данный период года является

1) нейтральным;
2) умеренным
3) теплым;
4) жарким;
5) прохладным.

11. Отдача телом в окружающую среду тепла в результате конвекции зависит от

1) скорости обдувающего тело потока воздуха;
2) массы тела;
3) давления воздуха;
4) температуры тела;
5) температуры воздуха вокруг тела.

12. Количество отданного телом тепла в окружающую среду в результате испарения зависит от

1) абсолютной влажности воздуха;
2) давления воздуха;
3) относительной влажности воздуха;
4) температуры тела;
5) плотности воздуха.

13. При определении нормативов для параметров микроклимата рабочего места должны учитываться

1) тяжесть выполняемой работы, наличие источников явного тепла, время года;

2) наличие источников явного тепла, давление воздуха, время года;

3) тяжесть выполняемой работы, площадь поверхности источников

явного тепла, время суток;

4) температура тела, давление воздуха, время года;

5) тяжесть выполняемой работы, освещенность рабочей зоны, давление воздуха.

14. При облучении нагретыми частями технологического оборудования 15 % тела оператора интенсивность теплового облучения не должна превышать значения

1) 30 Вт/м^2;
2) 40 Вт/м^2;
3) 50 Вт/м^2;
4) 75 Вт/м^2;
5) 100 Вт/м^2.

15. Если нагретыми частями технологического оборудования облучается 48 % тела работника, интенсивность теплового облучения не должна превышать значения

1) 50 Вт/м^2;
2) 65 Вт/м^2;
3) 70 Вт/м^2;
4) 80 Вт/м^2;
5) 100 Вт/м^2.

16. В случае облучения нагретыми частями технологического оборудования 70 % тела человека интенсивность теплового облучения не должна превышать значения

1) 30 Вт/м^2;
2) 35 Вт/м^2;
3) 40 Вт/м^2;
4) 45 Вт/м^2;
5) 50 Вт/м^2.

17. Допустимая интенсивность облучения оператора при наличии на рабочем месте открытого источника теплового облучения не должна превышать значения

1) 100 Вт/м^2;
2) 110 Вт/м^2;
3) 130 Вт/м^2;
4) 140 Вт/м^2;
5) 150 Вт/м^2.

18. Если внутри корпуса аппарата температура составляет 115 ºС, то температура нагретых наружных поверхностей, с которыми должен соприкасаться работник не должна превышать значения

1) 35 ºС;
2) 36 ºС;

3) 45 ºС;
4) 50 ºС;
5) 53 ºС.

19. Если внутри корпуса аппарата температура составляет 45 ºС, то максимальная температура нагретых наружных поверхностей, с которыми должен соприкасаться работник не должна превышать значения
1) 25 ºС;
2) 30 ºС;
3) 35 ºС;
4) 40 ºС;
5) 45 ºС.

20. В случае превышения температуры конструкции сверх допустимой на 2,5 ºС рабочее место должно находиться от нее на расстоянии более
1) 0,5 м;
2) 1 м;
3) 1,5 м;
4) 2 м;
5) 5 м.

Типовые задания занятий семинарского типа

Задание 1. Для понятий из столбца ***А*** подберите определения из столбца ***В*** или продолжите фразу. (При выполнении данного задания необходимо использовать теоретический материал из списка литературы [1] и лекционных занятий)

№ п/п	***А***	№ п/п	***В***
1	Жизнедеятельность – это	1	в определенных условиях приводят к травматическим повреждениям или внезапным и резким нарушениям здоровья
2	Потенциальность опасности	2	потоки вещества, энергии и информации воздействуют на человека и среду обитания. Они не оказывают негативного влияния на здоровье, но приводят к дискомфорту, снижая эффективность деятельности человека
3	Вредные факторы	3	потоки вещества, энергии и информации соответствуют оптимальным условиям взаимодействия. Они создают оптимальные условия деятельности и отдыха, предпосылки для проявления наивысшей работоспособности, гарантируют сохранение здоровья человека
4	Опасные факторы	4	потоки высоких уровней за короткий

			период времени могут нанести травму, привести человека к летальному исходу, вызвать разрушения в природной среде
5	Взаимодействия в системе «человек – среда обитания» можно классифицировать следующим образом:	5	представляется в скрытом, неявном характере проявления негативных воздействий деятельности человека при определенных, нередко трудно предсказуемых условиях
6	Взаимодействия в системе «человек – среда обитания» можно классифицировать как оптимальные, если	6	потоки вещества, энергии и информации превышают допустимые уровни, оказывают негативное воздействие на здоровье, при длительном воздействии вызывают заболевания, могут привести к деградации природной среды
7	Взаимодействия в системе «человек – среда обитания» можно классифицировать как допустимые, если	7	повседневная деятельность и отдых, способ существования человека при реализации своих личных жизненных устремлений во взаимосвязи с общественными интересами
8	Взаимодействия в системе «человек – среда обитания» можно классифицировать как опасные, если	8	комфортные, допустимые, опасные, чрезвычайно опасные
9	Взаимодействие в системе «человек среда обитания» можно классифицировать как чрезвычайно опасное, если	9	в определенных условиях могут стать причиной заболевания или снижения работоспособности людей

Вопросы к занятиям семинарского типа

1. Почему определение термина «экологическая безопасность» как состояние защищённости от негативного воздействия неблагоприятных экологических факторов является неполным?
2. Какой закон является основным в вопросах обеспечения экологической безопасности?
3. Как регламентируется содержание загрязняющих веществ в компонентах окружающей природной среды?
4. Почему численные значения ПДК загрязнителей для водоёмов рыбохозяйственного назначения меньше, чем значения ПДК этих же загрязнителей для водоёмов культурно-бытового и хозяйственно-питьевого назначения?
5. Какие показатели применяются для управления качеством компонентов окружающей природной среды?
6. Как устанавливается плата за загрязнение окружающей природной среды?
7. В каких случаях пересматриваются численные значения ПДК?
8. Какие существуют основные формы человеческой деятельности?

Практическое задание. Оценить напряжённость труда студента на лекционном занятии. (При выполнении данного задания необходимо использовать теоретический материал из списка литературы [1] и лекционных занятий)

Тема 2. Безопасность производственной деятельности.

Типовые тестовые задания

1. Организованная естественная вентиляция осуществляется при помощи
1) установок кондиционирования воздуха;
2) окон, фрамуг, дефлекторов;
3) механических фильтров и калориферов;
4) электрических вентиляторов;
5) увлажнителей и ионизаторов воздуха.

2. Приточно-вытяжная вентиляция относится к вентиляции
1) естественной организованной;
2) аэрации;
3) инфильтрации;
4) искусственной;
5) естественной неорганизованной.

3. Механическая вентиляция при отсутствии естественной должна обеспечить объем поступающего воздуха на одного работника не менее
1) 30 $м^3$/ч;
2) 40 $м^3$/ч;
3) 60 $м^3$/ч;
4) 80 $м^3$/ч;
5) 100 $м^3$/ч.

4. Естественная вентиляция при объеме помещения 35 $м^3$ должна обеспечить объем поступающего воздуха на одного работника не менее
1) 15 $м^3$/ч;
2) 20 $м^3$/ч;
3) 25 $м^3$/ч;
4) 30 $м^3$/ч;
5) 35 $м^3$/ч.

5. Освещенность на поверхности стола с видео-дисплейным терминалом и ПЭВМ в зоне размещения рабочего документа должна составлять
1) 100–200 лк;
2) 200–300 лк;
3) 300–400 лк;
4) 300–500 лк;
5) 400–600 лк.

6. Искусственное освещение должно дополнительно включаться при значении освещенности создаваемой естественным освещением менее
1) 500 лк;
2) 1000 лк;
3) 1500 лк;

4) 3000 лк;
5) 5000 лк.

7. При боковом освещении нормируется следующее значение коэффициента естественной освещенности
1) минимальное;
2) среднее;
3) среднеквадратичное;
4) максимальное;
5) полное.

8. Воздействие на организм человека опасных производственных факторов приводит
1) в определенных условиях к травме или резкому ухудшению здоровья;
2) к травме;
3) к резкому ухудшению здоровья;
4) к профессиональному или профессионально-обусловленному заболеванию;
5) в определенных условиях к профессиональному или профессионально-обусловленному заболеванию.

9. Воздействие на организм человека вредных производственных факторов приводит
1) в определенных условиях к профессиональному или профессионально-обусловленному заболеванию;
2) к резкому ухудшению здоровья;
3) к травме;
4) к профессиональному или профессионально-обусловленному заболеванию;
5) в определенных условиях к травме или резкому ухудшению здоровья.

10. Значения предельно-допустимые концентраций чрезвычайно опасных вредных веществ составляют
1) более 15 мг/м^3;
2) 10–15 мг/м^3;
3) 1–10 мг/м^3;
4) 0,1–1 мг/м^3;
5) менее 0,1 мг/м^3.

11. Зоны воздействия шума должны быть обозначены знаками, а персонал, работающий в них – обеспечен средствами индивидуальной защиты, если уровень звукового давления
1) более 30 дБА;
2) более 40 дБА;
3) более 50 дБА;
4) более 80 дБА;

5) более 135 дБА.

12. Запрещается даже кратковременное пребывание в зонах с уровнем звукового давления
1) более 85 дБА;
2) более 90 дБА;
3) более 100 дБА;
4) более 135 дБА;
5) более 140 дБА.

13. В ночное время в жилых помещениях значение уровня шума не должно превышать
1) 10 дБА;
2) 25 дБА;
3) 30 дБА
4) 35 дБА;
5) 40 дБА.

14. На рабочих местах операторов, работающих с видеотерминалами и ПЭВМ максимальное значение уровня шума не должно превышать
а) 40 дБА;
б) 50 дБА;
в) 55 дБА;
г) 60 дБА;
д) 65 дБА.

15. Предельно-допустимое значение напряженности электрического поля промышленной частоты внутри жилых зданий составляет
1) 0,1 кВ/м;
2) 0,25 кВ/м;
3) 0,5 кВ/м;
4) 0,75 кВ/м;
5) 1,0 кВ/м.

16. Присутствие персонала в зонах действия электрического поля промышленной частоты напряженностью до 5 кВ/м допускается в течение
1) 1 ч;
2) 2,5 ч;
3) 5 ч;
4) 8 ч;
5) неограниченно.

17. Время нахождения персонала в зонах действия электрического поля промышленной частоты напряженностью от 20 до 25 кВ/м не должно превышать:
1) 10 мин;

2) 0,5 ч;
3) 1 ч;
4) 8 ч;
5) не ограничено.

18. Значение напряженности электрического поля промышленной частоты, свыше которого в этой зоне не допускается пребывание персонала без средств защиты, составляет
1) 25 кВ/м;
2) 25,5 кВ/м;
3) 26 кВ/м;
4) 27 кВ/м;
5) 30 кВ/м.

19. Значение напряженности электростатического поля на рабочем месте не должно в течение часа превышать
1) 25 кВ/м;
2) 40 кВ/м;
3) 50 кВ/м;
4) 60 кВ/м;
5) 75 кВ/м.

20. Шаговое напряжение снижается до нуля на расстоянии от заземлителя
1) 2,5–5 м;
2) 5–10 м;
3) 10–15 м;
4) 15–20 м;
5) более 20 м.

Типовые задания для практикумов по решению задач

Практические занятие 1. Оценка уровня освещенности и шума на рабочих местах

(При выполнении заданий необходимо использовать методику расчета данных параметров, предложенных в литературе [1])

1) Найдите освещённость поверхности в помещении, имеющей коэффициент отражения p и площадь S м^2, если отражённый от неё световой поток составляет $F_{отр}$ лм, также уровень шума в помещении L_1 дБ. Включено ещё два источника шума по L_2 дБ и по L_3 дБ.

2) Определите уровень шума в помещении.

3) Ответить на вопрос: соответствует ли уровень освещенности и суммарный уровень шума нормативным значениям? Предложить организационные меры по устранению недостатков, если они выявлены по результатам практических занятий.

№ варианта	p	S $м^2$	$F_{отр}$ лм	L_1 дБ	L_2 дБ	L_3 дБ	N
1.	0,6	10	300	60	60	60	3
2.	0,62	11	310	60	70	60	3
3.	0,59	9	305	70	70	70	3
4.	0,65	13	302	70	60	50	3
5.	0,64	8	280	50	60	70	3
6.	0,58	10	290	60	70	50	3
7.	0,62	13	310	70	50	50	3
8.	0,58	9	280	50	50	50	3
9.	0,5	14	310	60	70	50	3
10.	0,55	12	320	70	50	40	3

2. Сила света, испускаемая элементом поверхности площадью 0,5 $см^2$ под углом 60° к нормали, составляет 0,25 кд. Найдите яркость поверхности.

3. Чему равны значение коэффициента отражения и средняя освещённость стены площадью 4 $м^2$, если на неё падает световой поток 600 лм, а отражается 150 лм.

4. Чему равен отражённый от стены площадью 5 $м^2$ световой поток, если освещённость составляет 200 лк, а значение коэффициента отражения равно 0,8?

5. Какова должна быть яркость объекта различения, чтобы его контраст с фоном был равен 0,4 при яркости фона 200 кд/$м^2$?

6. Чему равно значение коэффициента пульсаций светового потока, создаваемого светильником, если максимальное значение освещённости рабочей поверхности составляет 850 лк., а минимальное – 150 лк.

7. Освещённость на улице – 8000 лк. В помещении освещённость, создаваемая естественным светом – 100 лк. Определите значение коэффициента естественной освещённости.

8. Определите освещённость горизонтальной рабочей поверхности, которая создаётся двумя светильниками, подвешенными на высоте 3 м от её уровня так, что свет падает на поверхность под углом 60° к нормали, если сила света, испускаемая каждым из светильников в этом направлении равна 800 кд.

9. Определите минимальное значение освещённости рабочей поверхности, если значение коэффициент пульсации освещённости равно 20%, а среднее значение освещённости 500 лк.

10. Определите максимальное значения освещённости рабочей поверхности, если значение коэффициента пульсации освещённости равно 25%, а среднее значение освещённости 450 лк.

11. Уровень интенсивности звука 100 дБ. Определите соответствующее звуковое давление.

12. Уровень звукового давления 100 дБ, Определите

соответствующую интенсивность звука.

13. Работают два одинаковых источника шума. Если их оба выключить, то уровень шума в помещении составит 60 дБ. Если оба включить, то уровень шума в помещении составит 65 дБ. Определите уровень шума в помещении, если включить только один источник.

14. Включено два одинаковых источников шума. При этом уровень шума в помещении 60 дБ. Определите уровень шума, если выключить один из источников.

15. В помещении включены три источника шума с уровнями шума соответственно 60, 60, 85 дБ. Определите общий уровень шума.

16. В помещении пять источников шума с уровнями шума соответственно 60, 60, 63, 66 и 69 дБ. Определите уровень шума при одновременном включении всех источников.

17. Интенсивность звука с одной стороны перегородки 0,1 Вт/м^2, а с другой – 0,01 Вт/м^2. Определите величину звукоизоляции перегородки.

18. На расстоянии 100 м от источника шума уровень шума составляет 80 дБ. Определите величину уровня шума на расстоянии 10 м от этого источника.

19. Интенсивность звука при работе одного источника шума 0,1 Вт/м^2, а при работе второго – 0,2 Вт/м^2. Определите уровень интенсивности звука при одновременной работе источников шума.

Тема 3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях

Типовые тестовые задания

1. Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуациях состоит из подсистем
1) федеральной и территориальной;
2) областных и районных;
3) городских и местных;
4) территориальной и функциональной;
5) объектовых и производственных.

2. Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуациях имеет уровни управления:
1) федеральный, региональный, территориальный, местный, объектовый;
2) федеральный, региональный, областной, районный, городской;
3) городской, районный, местный, производственный, объектовый;
4) функциональный, территориальный, промышленный, бытовой, специальный;
5) ведомственный, межведомственный, вневедомственный, отраслевой федеральный.

3. Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуациях при получении прогноза о возможности возникновения чрезвычайной ситуации функционирует в режиме
1) повседневной деятельности;

2) постоянной готовности;
3) повышенной готовности;
4) оперативном;
5) чрезвычайной ситуации.

4. При получении заблаговременного предупреждения о возможном возникновении стихийного бедствия необходимо
1) максимально быстро покинуть жилище и отойти от него на безопасное расстояние;
2) включить телевизор, радиоприемник, трансляцию и ждать дальнейших распоряжений и указаний;
3) открыть окна, двери и выйти на балкон;
4) отключить в жилище электричество, воду и газ;
5) плотно закрыть все окна и двери в жилище.

5. Во время урагана на открытой местности наиболее безопасным естественным местом для укрытия является
1) лесной массив;
2) отдельно стоящее большое дерево;
3) вершина холма;
4) большой камень;
5) углубление рельефа.

6. Для возникновения горения в общем случае необходимы
1) горючее и источник зажигания;
2) источник зажигания и окислитель;
3) горючее и окислитель;
4) горючее, окислитель и источник зажигания;
5) высокая температура, высокое давление воздуха и большое количество горючих газов.

7. Наиболее опасными при внешнем облучении организма человека являются источники
1) альфа- и бета-излучения;
2) бета- и гамма-излучения;
3) гамма- и нейтронное излучения;
4) нейтронное и альфа-излучения;
5) рентгеновское и бета-излучения.

8. При внутреннем облучении организма человека наиболее опасными являются источники
1) альфа-, бета- и гамма-излучения;
2) бета-, гамма- и рентгеновское излучения;
3) альфа-, гамма- и нейтронное излучения;
4) альфа-, бета- и нейтронное излучения;
5) рентгеновское, нейтронное и бета-излучения.

9. Наведенную активность в материалах создает
1) альфа-излучение;
2) бета-излучение;
3) нейтронное излучение;
4) гамма-излучение;
5) рентгеновское излучение.

10. Для удаления с объектов радиоактивных веществ необходимо провести
1) дегазацию;
2) дезактивацию;
3) дезинфекцию;
4) дератизацию;
5)детоксикацию.

11. Йодная профилактика в первые десять дней после радиационной аварии с выбросом радиоактивных веществ проводится с целью
1) профилактики инфекционных заболеваний;
2) защиты щитовидной железы;
3) предупреждения накопления радиоактивных веществ в костной ткани;
4) повышения иммунитета;
5) общего укрепления организма.

12. Распространяясь от района аварии облако зараженного аммиаком воздуха
1) расширяется в стороны, практически оставаясь на месте;
2) перемещается по ветру, прижимаясь к земле;
3) перемещается по ветру, поднимаясь вверх;
4) перемещается по ветру практически на одной высоте;
5) перемещается в соответствии со степенью вертикальной устойчивости атмосферы.

13. Для удаления с одежды, открытых участков кожи и средств индивидуальной защиты капель аварийно химически опасных веществ используется
1) индивидуальный противохимический пакет;
2) аптечка индивидуальная;
3) пакет перевязочный индивидуальный;
4) общевойсковой защитный комплект;
5) специальный защитный комплект.

14. С помощью сирен, а также прерывистых гудков промышленных предприятий и транспортных средств передается сигнал оповещения
1) «Радиационная опасность!»;
2) «Химическая опасность!»;
3) «Опасность!»;

4) «Внимание всем!»;
5) «Тревога!».

15. По принципу защитного действия средства защиты подразделяются на
1) коллективные и индивидуальные;
2) противорадиационные и противохимические;
3) универсальные и специализированные;
4) фильтрующие и изолирующие;
5) мирного и военного времени.

16. Основным поражающим фактором ядерного взрыва при воздействии на объекты является
1) световое излучение ядерного взрыва;
2) проникающая радиация;
3) электромагнитный импульс;
4) воздушная ударная волна;
5) радиоактивное загрязнение местности.

17. Основным поражающим фактором ядерного взрыва при воздействии на человека является
1) световое излучение ядерного взрыва;
2) проникающая радиация;
3) электромагнитный импульс;
4) воздушная ударная волна;
5) радиоактивное загрязнение местности.

18. При каждом семикратном увеличении времени, прошедшего с момента ядерного взрыва мощность дозы ионизирующего излучения снижается в
1) 2 раза;
2) 5 раз;
3) 10 раз;
4) 25 раз;
5) зависимости нет.

19. При однократном внешнем облучении всего тела человек не теряет трудоспособность, если величина дозы ионизирующего излучения не превышает значения
1) 5 рад;
2) 10 рад;
3) 25 рад;
4) 50 рад;
5) 75 рад.

20. Радиационные характеристики внешней границы зоны сильного радиоактивного загрязнения составляют
1) мощность дозы излучения 8 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва 40 рад;

2) мощность дозы излучения 80 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва 400 рад;
3) мощность дозы излучения 240 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва 1200 рад;
4) мощность дозы излучения 800 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва 4000 рад;
5) мощность дозы излучения более 800 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва более 4000 рад.

Типовые задания практикумов по решению задач

Практические занятие 2. Оценка обстановки при землетрясении в районе размещения объекта экономики и предпринимательства

(При выполнении данного задания необходимо использовать методику расчета данных параметров, предложенных в литературе [1])

Населённый пункт, расположенный на песчаном грунте, состоит из $N_{зд}$ зданий, построенных из жжёного кирпича и бетонных блоков. В каждом здании проживает $N_{л}$ человек. Населённый пункт оказался в зоне землетрясения интенсивностью J. Грунт окружающей местности – полускальный. Оцените последствия землетрясения в населённом пункте:

- общие потери людей;
- количество поврежденных зданий и степень поврежденности их;
- процент систем жизнеобеспечения, способных функционировать на момент окончания землетрясения;
- процент систем жизнеобеспечения, способных функционировать после суточных восстановительных работ.

№ вар	J	$N_{зд}$	$N_{л}$	№ вар	J	$N_{зд}$	$N_{л}$
1	7	100	1000	6	7,2	85	850
2	6	90	900	7	6,9	99	990
3	6,5	80	800	8	6,8	97	970
4	7,1	110	1100	9	7	105	1050
5	6,4	95	950	10	6,7	102	1020

Практические занятие 3. Оценка обстановки при пожаре на объекте экономики

1. В посёлке из деревянных домов возник пожар. Горит дом размером 10х6х6 м. В атмосферу выброшено, m 300 кг оксида углерода. Степень вертикальной устойчивости атмосферы – инверсия, ветер устойчивый со скоростью u 2 м/с. Определите размеры:

- безопасных для людей и других домов посёлка зон;
- степень поражения людей – пороговое поражение, летальное поражение;

- степень поражения объекта, на который оказывается термическое воздействие – возгорание через 10 мин и через 5 мин.

(При выполнении данного задания необходимо использовать методику расчета данных параметров, предложенных в литературе [1])

№ вар	Размер дома, м	u м/с	m	№ вар	Размер дома, м	u м/с	m
1	10x6x6	2	300	6	9x6x7	2,5	300
2	10x7x6	3	200	7	11x8x6	4,5	350
3	10x6x7	2	400	8	10x11x6	4	370
4	9x6x6	4	500	9	12x8x6	5	250
5	10x8x6	3,5	350	10	9x8x6	5,5	420

2. В 100 бескаркасных зданиях из местного материала без фундамента, расположенных на песчаном грунте, проживает 100 000 человек. Населённый пункт оказался в зоне землетрясения магнитудой 7,0. Грунт окружающей местности – полускальный. Оцените последствия землетрясения в населённом пункте.

3. На расстоянии 500 км от берега в океане со средней глубиной 3,5 км произошло землетрясение магнитудой 8. На берегу с уклоном $1 \cdot 10^{-3}$ в 1,5 км от уреза воды расположен посёлок из кирпичных среднеэтажных зданий, железнодорожный узел и шоссейная дорога с асфальтовым покрытием. Оцените последствия цунами в районе расположения посёлка.

4. Посёлок состоит из 50 кирпичных малоэтажных зданий, в каждом из которых проживает 1000 человек. Оценить последствия урагана со скоростью ветра 30 м/с в посёлке.

5. Посёлок из малоэтажных деревянных зданий расположен на речном берегу высотой 5 м. Река имеет трапецеидальное русло шириной 100 м и глубиной 10 м, площадь водосбора составляет 500 км^2. Скорость течения реки 2 м/с, углы наклона берегов равные. Оценить последствия наводнения, обусловленного выпадением осадков интенсивностью 100 мм/ч, в посёлке.

6. На складе взрывчатых веществ хранится октоген в количестве 30 т. На расстоянии 100 м расположено промышленное здание смешанного типа размером 30x10x4 м с лёгким металлическим каркасом. В здании работают 30 человек, плотность персонала на территории промышленного здания составляет 1 тыс. чел./км^2. Для проживания персонала на расстоянии 500 м от склада выстроен посёлок из 20 многоэтажных кирпичных зданий, в каждом из которых находится 100 человек. Плотность людей на территории посёлка составляет 0,1 тыс. чел./км^2. Оцените обстановку при взрыве всего запаса гексогена на складе.

7. На складе деревообрабатывающего предприятия произошло возгорание штабеля пиломатериалов размерами 8x6x2,5 м. В атмосферу выброшено 150 кг оксида углерода. Степень вертикальной устойчивости атмосферы инверсия, ветер устойчивый со скоростью 2 м/с. Рассчитайте безопасное расстояние от горящего штабеля для человека.

8. На железнодорожной станции города с населением 750 тыс. человек и плотностью населения 3 000 чел./км^2 в 03 ч 30 мин произошла авария с разрушением изотермической цистерны, содержащей 50 т аммиака. Метеоусловия: скорость ветра на высоте 10 м – 2 м/с, температура воздуха – плюс 20 °С, облачность отсутствует. Население города об аварии не оповещено. Оценить последствия химической аварии через 2 ч.

9. В 02.00 на атомной электростанции произошла запроектная авария ядерного энергетического реактора типа РБМК-1000 с выбросом радиоактивных веществ в атмосферу. Метеоусловия: скорость ветра на высоте 10 м – 1 м/с, облачность отсутствует. Определите размеры зон проведения защитных мероприятий по йодной профилактике населения, его укрытия и эвакуации.

10. В 02.00 на атомной электростанции произошла запроектная авария ядерного энергетического реактора типа РБМК-1000 с выбросом радиоактивных веществ в атмосферу. Доля выброшенной из реактора активности η – 50%. Метеоусловия: день, сплошная облачность, скорость ветра на высоте 10 м u_{10} составляет 2 м/с. На расстоянии 10 км от АЭС расположен объект экономики, на котором персонал в течение 7 ч находится в административных зданиях, а остальное время – в каменных пятиэтажных жилых домах. Определите радиационную обстановку на объекте экономики и предложите решение по защите персонала и населения.

11. Объект экономики расположен на расстоянии 10 км от плотины вниз по течению реки, высота месторасположения объекта 4 м. Высота уровня воды перед плотиной 20 м, гидравлический уклон реки $1 \cdot 10^{-3}$ м/км, глубина реки непосредственно за плотиной 2 м. Оцените состояние кирпичных малоэтажных зданий объекта экономики после разрушения плотины с образованием прорана с относительной шириной 0,5.

Тема 4. Управление безопасностью жизнедеятельности

Типовые тестовые задания.

1. Основным законодательным актом, направленным на обеспечение экологической безопасности РФ является закон
1) «О недрах»;
2) «О защите прав потребителей»;
3) «О предприятиях и предпринимательской деятельности»;
4) «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера»;
5) «Об охране окружающей среды».

2. Общие для РФ организационно-правовые нормы в области защиты от природных и техногенных ЧС определяет закон
1) «О недрах»;
2) «О защите прав потребителей»;

3) «О предприятиях и предпринимательской деятельности»;
4) «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера»;
5) «Об охране окружающей среды».

3. Общие правовые, экономические и социальные основы обеспечения пожарной безопасности в РФ определяет закон
1) «О пожарной безопасности»;
2) «О защите прав потребителей»;
3) « О предприятиях и предпринимательской деятельности»;
4) «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера»;
5) «Об охране окружающей среды».

4. Правовые, экономические и социальные основы обеспечения промышленной безопасности опасных производственных объектов в РФ определяет закон
1) «О пожарной безопасности»;
2) «О промышленной безопасности опасных производственных объектов»;
3) «О радиационной безопасности»;
4) «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера»;
5) «Об охране окружающей среды».

5. Система мониторинга окружающей среды состоит из ступеней
1) наблюдения, оценки состояния и защиты окружающей среды;
2) наблюдения, прогноза возможных изменений и охраны окружающей среды;
3) оценки состояния, прогноза возможных изменений и восстановления окружающей среды;
4) наблюдения, оценки состояния и прогноза возможных изменений окружающей среды;
5) наблюдения, оценки состояния и восстановления окружающей среды.

6. Первоочередной функцией системы управления охраной труда в отношении состояния охраны и условий труда является
1) оценка;
2) прогноз;
3) нормализация;
4) наблюдение;
5) контроль.

7. Оперативный контроль охраны труда на объекте экономики возложен на
1) федеральный горный и промышленный надзор РФ;
2) министерство труда и социального развития;
3) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;

4) администрацию объекта экономики;
5) Рострудинспекцию.

8. Правильность устройства и безопасность эксплуатации подъемно-транспортных машин контролирует
1) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;
2) государственный энергетический надзор;
3) государственный пожарный надзор;
4) федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору;
5) федеральный надзор по ядерной и радиационной безопасности.

9. Нормативно-правовое регулирование в сфере условий и охраны труда осуществляет
1) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;
2) государственный энергетический надзор;
3) государственный пожарный надзор;
4) министерство здравоохранения и социального развития;
5) федеральный надзор по ядерной и радиационной безопасности.

10. Нормативно-правовое регулирование в сфере условий и охраны труда осуществляет
1) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;
2) государственный энергетический надзор;
3) государственный пожарный надзор;
4) министерство здравоохранения и социального развития;
5) федеральный надзор по ядерной и радиационной безопасности.

11. Технический контроль и надзор в электроэнергетике осуществляет
1) министерство промышленности и энергетики Российской Федерации;
2) федеральная служба по надзору в сфере природопользования;
3) федеральное агентство по промышленности;
4) федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии;
5) федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору.

12. Несчастный случай считается групповым, если в результате него пострадало
1) два человека и более;
2) более трех человек;
3) не менее пяти человек;
4) треть рабочей смены;
5) более половины рабочей смены.

13. Минимальная численность комиссии по расследованию несчастного случая составляет

1) 2 человека;
2) 3 человека;
3) 4 человека;
4) 5 человек;
5) 7 человек.

14. Несчастный случай, если он не является групповым, не относится к категории тяжелых и не повлек смертельного исхода, расследуется в срок не более
1) 2 дней;
2) 3 дней;
3) 4 дней;
4) 5 дней;
5) 7 дней.

15. Пострадавший должен получить на руки один экземпляр акта расследования несчастного случая после его утверждения в срок не более
1) 1 дня;
2) 2 дней;
3) 3 дней;
4) 5 дней;
5) 7 дней.

16. Второй экземпляр акта о расследовании несчастного случая и материалы расследования хранится
1) 10 лет;
2) 25 лет;
3) 30 лет;
4) 45 лет;
5) 50 лет.

17. Контроль за выполнением установленного порядка расследования и учета несчастных случаев на производстве осуществляет
1) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;
2) государственный энергетический надзор;
3) федеральная служба по труду и занятости;
4) федеральный горный и промышленный надзор;
5) федеральный надзор по ядерной и радиационной безопасности.

18. Отравления относятся к
1) механическим травмам;
2) химическим травмам;
3) термическим травмам;
4) электрическим травмам;
5) лучевым травмам.

19. Ожоги, в большинстве случаев, относятся к
1) механическим травмам;
2) химическим травмам;
3) термическим травмам;
4) электрическим травмам;
5) лучевым травмам.

20. Фибрилляция сердца относится к
1) механической травме;
2) химической травме;
3) термической травме;
4) электрической травме;
5) лучевой травме.

Типовые задания практикумов по решению задач

Практические занятие 4. Оценка и анализ производственного травматизма

(При выполнении данного задания необходимо использовать методику расчета данных параметров, предложенных в литературе [1])

1. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе в течение года было 3 человека, один из которых проболел 5 рабочих дней, второй – 10, третий – 15.

1) Определите значения коэффициентов частоты и тяжести несчастных случаев.
2) Рассчитать значение показателя общего травматизма, определяющего интегральную оценку уровня производственного травматизма.
3) Сделать вывод на основе данных показателей о состоянии травматизма на предприятии за год.

№ вар	Т	Р	Д	№ вар	Т	Р	Д
1	3	30	300	6	2	40	300
2	3	20	200	7	3	45	350
3	2	30	300	8	2	30	370
4	4	40	400	9	4	50	250
5	4	30	350	10	4	30	220

(При выполнении заданий необходимо использовать методику расчета данных параметров, предложенных в литературе [1])

2. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 16, а значение коэффициента тяжести – 3. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 400 человек?

3. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 10, а значение коэффициента тяжести – 3. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 300 человек?

4. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе в течение года было 2 человека, один из которых проболел 12 рабочих дней, а другой – 10. Определите значения коэффициентов частоты и тяжести несчастных случаев, если на предприятии работает 400 человек.
5. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе было 3 человека, один из которых проболел 10 рабочих дней, другой – 12, третий – 14. Определите значение интегральной оценки уровня производственного травматизма, если на производстве работает 400 человек.
6. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе было 2 человека, один из которых один проболел 4 дня, а другой – 5 дней. Определите значение интегральной оценки уровня производственного травматизма, если на предприятии занято 200 человек.
7. На предприятии значение коэффициента частоты несчастных случаев равен 10. Суммарное количество дней временной нетрудоспособности равно 8. Определите значение коэффициента тяжести несчастных случаев, если на предприятии работает 400 человек.
8. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе в течение года было 3 человека, один из которых проболел 5 рабочих дней, второй – 4, третий – 6. Определите значение интегральной оценки уровня производственного травматизма, если на производстве занято 400 человек.
9. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 10, а значение коэффициента тяжести – 4. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 500 человек?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Безопасность жизнедеятельности» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: **Задание № 1** – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины (курса), а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1:0-40; 2:0-30; 3:0-30 **.** **«Зачтено»** **- 90 и более** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **- 70 и более баллов –** ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Ход решения практического задания

Задание № 2 – задание на выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; **Задание № 3** – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины (курса).	правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **- 50 и более баллов–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. «**Не зачтено»** **- Менее 50 баллов** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задание не выполнено

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Какой закон является основным в вопросах обеспечения экологической безопасности?

2. Какие показатели устанавливаются санитарными правилами для определения качества компонентов окружающей среды?

3. Дайте определение термина «Рабочая зона».

4. Какие параметры нормируются в качестве параметров микроклимата рабочей зоны?

5. Какие факторы учитываются при назначении параметров микроклимата рабочей зоны?

6. При помощи каких устройств осуществляется организованная естественная вентиляция?

7. В чём заключается опасность стробоскопического эффекта?

8. Какое воздействие на организм человека оказываю сенсибилизирующие вредные вещества?

9. Какое воздействие на организм человека оказывают канцерогенные вредные вещества?

10. Какая вибрация оказывает на организм человека наиболее опасное воздействие?

11. К каким травмам по характеру воздействия относятся ушибы?

12. Как подразделяются средства защиты по принципу защитного действия?

13. Какой сигнал оповещения передаётся с помощью сирен и прерывистых гудков?

14. Какой поражающий фактор ядерного взрыва является основным при воздействии на объекты?

15. Какой поражающий фактор ядерного взрыва является основным при воздействии на человека?

16. Какое средство индивидуальной защиты применяется для удаления с объектов аварийно химических опасных веществ?

17. В каком диапазоне должно находиться наиболее благоприятное для человека значение относительной влажности?

18. Сколько времени работник должен непрерывно находиться на рабочем месте чтобы оно являлось постоянным?

19. К каким травмам по характеру воздействия относятся отравления?

20. К каким травмам по характеру воздействия чаще всего относятся ожоги?

21. Безопасность и экологичность технических систем.

22. Прогнозирование и оценка поражающих факторов чрезвычайных ситуаций.

23. Международное сотрудничество в области безопасности жизнедеятельности.

24. Критерии комфортности.

25. Устойчивость функционирования объектов экономики в чрезвычайных ситуациях

Задания 2-го типа

1. На рабочем месте присутствует опасный производственный фактор. Может ли он стать причиной профессионального заболевания?

2. На рабочем месте присутствует вредный производственный фактор. Может ли он стать причиной травмы?

3. Вблизи от Вашего объекта экономики произошла авария транспортного средства, перевозящего хлор. В атмосферу произошел выброс газообразного хлора, облако зараженного воздуха движется по направлению Вашего объекта. Какие указания по размещению и подготовке помещений необходимо дать персоналу Вашего объекта?

4. Промышленные предприятия и транспортные средства передают сигнал оповещения в виде прерывистых гудков, включены сирены. Что означает этот сигнал и каковы должны быть Ваши действия по этому сигналу?

5. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся однократному внешнему облучению всего тела от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 16 рад. Потеряет ли Ваш работник трудоспособность?

6. Вблизи от Вашего объекта экономики произошла авария транспортного средства, перевозящего аммиак. В атмосферу произошел выброс газообразного хлора, облако зараженного воздуха движется по направлению Вашего объекта. Какие указания по размещению и подготовке помещений необходимо дать персоналу Вашего объекта?

7. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся однократному внешнему облучению всего тела от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 116 рад. Потеряет ли Ваш работник трудоспособность?

8. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся многократному внешнему облучению всего тела в течение месяца от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 45 рад. Потеряет ли Ваш работник трудоспособность?

9. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся однократному внешнему облучению всего тела в течение месяца от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 120 рад. Потеряет ли Ваш работник трудоспособность?

10. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся однократному внешнему облучению всего тела в течение месяца от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 100 рад. За тот же месяц доза однократного внешнего облучения всего тела не превышала 50 рад. Потеряет ли Ваш работник трудоспособность?

11. Оценить напряжённость труда студента на лекционном занятии.

12. Какова должна быть яркость объекта различения, чтобы его контраст с фоном был равен 0,4 при яркости фона 200 кд/м2?

13. Чему равен отражённый от стены площадью 5 м2 световой поток, если освещённость составляет 200 лк, а значение коэффициента отражения равно 0,8?

14. Освещённость на улице – 8000 лк. В помещении освещённость, создаваемая естественным светом – 100 лк. Определите значение коэффициента естественной освещённости.

15. Работают два одинаковых источника шума. Если их оба выключить, то уровень шума в помещении составит 60 дБ. Если оба включить, то уровень шума в помещении составит 65 дБ. Определите уровень шума в помещении, если включить только один источник.

16. Включено два одинаковых источников шума. При этом уровень шума в помещении 60 дБ. Определите уровень шума, если выключить один из источников.

17. Посёлок из малоэтажных деревянных зданий расположен на речном берегу высотой 5 м. Река имеет трапецеидальное русло шириной 100 м и глубиной 10 м, площадь водосбора составляет 500 км^2. Скорость течения реки 2 м/с, углы наклона берегов равные. Оценить последствия наводнения, обусловленного выпадением осадков интенсивностью 100 мм/ч, в посёлке.

18. На складе взрывчатых веществ хранится октоген в количестве 30 т. На расстоянии 100 м расположено промышленное здание смешанного типа размером 30х10х4 м с лёгким металлическим каркасом. В здании работают 30 человек, плотность персонала на территории промышленного здания составляет 1 тыс. чел./км^2. Для проживания персонала на расстоянии 500 м от склада выстроен посёлок из 20 многоэтажных кирпичных зданий, в каждом из которых находится 100 человек. Плотность людей на территории посёлка составляет 0,1 тыс. чел./км^2. Оцените обстановку при взрыве всего запаса гексогена на складе.

19. На складе деревообрабатывающего предприятия произошло возгорание штабеля пиломатериалов размерами 8х6х2,5 м. В атмосферу выброшено 150 кг оксида углерода. Степень вертикальной устойчивости атмосферы инверсия, ветер устойчивый со скоростью 2 м/с. Рассчитайте безопасное расстояние от горящего штабеля для человека.

20. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 10, а значение коэффициента тяжести – 3. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 300 человек?

21. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе было 2 человека, один из которых один проболел 4 дня, а другой – 5 дней. Определите значение интегральной оценки уровня производственного травматизма, если на предприятии занято 200 человек.

22. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 10, а значение коэффициента тяжести – 4. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 500 человек?

23. В 02.00 на атомной электростанции произошла запроектная авария ядерного энергетического реактора типа РБМК-1000 с выбросом радиоактивных веществ в атмосферу. Метеоусловия: скорость ветра на высоте 10 м – 1 м/с, облачность отсутствует. Определите размеры зон

проведения защитных мероприятий по йодной профилактике населения, его укрытия и эвакуации.

24. В 02.00 на атомной электростанции произошла запроектная авария ядерного энергетического реактора типа РБМК-1000 с выбросом радиоактивных веществ в атмосферу. Доля выброшенной из реактора активности η – 50%. Метеоусловия: день, сплошная облачность, скорость ветра на высоте 10 м u_{10} составляет 2 м/с. На расстоянии 10 км от АЭС расположен объект экономики, на котором персонал в течение 7 ч находится в административных зданиях, а остальное время – в каменных пятиэтажных жилых домах. Определите радиационную обстановку на объекте экономики и предложите решение по защите персонала и населения.

25. Объект экономики расположен на расстоянии 10 км от плотины вниз по течению реки, высота месторасположения объекта 4 м. Высота уровня воды перед плотиной 20 м, гидравлический уклон реки $1 \cdot 10^{-3}$ м/км, глубина реки непосредственно за плотиной 2 м. Оцените состояние кирпичных малоэтажных зданий объекта экономики после разрушения плотины с образованием прорана с относительной шириной 0,5.

Задания 3-го типа

1. Внутри корпуса аппарата температура составляет 95 ^{O}C, а температура его наружной поверхности – 80 ^{O}C. На сколько градусов необходимо понизить температуру наружной поверхности аппарата, чтобы с ней мог соприкасаться оператор?

2. Внутри корпуса аппарата температура составляет 115 ^{O}C, а температура его наружной поверхности – 80 ^{O}C. На сколько градусов необходимо понизить температуру наружной поверхности аппарата, чтобы с ней мог соприкасаться оператор?

3. Внутри корпуса аппарата температура составляет 50 ^{O}C, а температура его наружной поверхности – 40 ^{O}C. На сколько градусов необходимо понизить температуру наружной поверхности аппарата, чтобы с ней мог соприкасаться оператор?

4. Рабочее место оператора размещено на расстоянии 0,5 м от ограждающего экрана, температура которого на 5 ^{O}C превышает оптимальную. На какое расстояние необходимо удалить экран, чтобы оператор мог оставаться на своём месте?

5. Значение напряжённости электромагнитного поля промышленной частоты на рабочих местах персонала составляет 5,5 кВ/м. На какую величину её необходимо уменьшить, чтобы персонал мог находиться на своих рабочих местах всю смену в 8 часов?

6. Уровень звукового давления в зоне размещения персонала,

обеспеченного средствами индивидуальной защиты от шума составляет 100 дБА. Каков запас по уровню звукового давления, дБА, чтобы персонал мог оставаться в этой зоне?

7. Уровень звукового давления в зоне размещения оператора составляет 90 дБА. На сколько дБА необходимо понизить уровень звукового давления, чтобы оператор мог работать без средств индивидуальной защиты?

8. Уровень звукового давления в зоне размещения оператора составляет 90 дБА. На сколько дБА необходимо понизить уровень звукового давления, чтобы оператор мог работать без средств индивидуальной защиты?

9. Уровень звукового давления в зоне размещения оператора составляет 140 дБА. На сколько дБА необходимо понизить уровень звукового давления, чтобы оператор мог работать без средств индивидуальной защиты?

10. Уровень звукового давления в зоне размещения оператора составляет 145 дБА. На сколько дБА необходимо понизить уровень звукового давления, чтобы оператор мог работать в этой зоне, используя средства индивидуальной защиты?

11. Снаружи убежища мощность дозы ионизирующего излучения после ядерного взрыва составляет 1000 рад в час. Необходимое время для перемещения по радиоактивно загрязненной местности в безопасный район составляет 5 часов. Через какое время можно будет покинуть убежище и начать движение в безопасный район?

12. Снаружи убежища мощность дозы ионизирующего излучения после ядерного взрыва составляет 100 рад в час. Необходимое время для перемещения по радиоактивно загрязненной местности в безопасный район составляет 1 час. Через какое время можно будет покинуть убежище и начать движение в безопасный район?

13. Сколько времени должно пройти с момента ядерного взрыва для того, чтобы мощность дозы ионизирующего излучения снизилась в 100 раз?

14. Сколько времени должно пройти с момента ядерного взрыва для того, чтобы мощность дозы ионизирующего излучения снизилась в 10 раз?

15. Сколько времени должно пройти с момента ядерного взрыва для того, чтобы мощность дозы ионизирующего излучения снизилась в 1000 раз?

16. Вследствие радиационной аварии на АЭС произошло радиоактивное загрязнение района дислокации объекта экономики. На объекте экономики

в течение недели проводится иодная профилактика. Сколько ещё времени должна продолжаться защита персонала?

17. Работа комиссии по расследованию одиночного несчастного случая без инвалидности и летального исхода продолжается в течение 2 суток. Сколько времени имеется в резерве у комиссии?

18. Работа комиссии по расследованию группового несчастного случая продолжается в течение 10 суток. В какой максимальный срок она должна выдать пострадавшим акты расследования этого происшествия?

19. В групповом несчастном случае пострадало 7 человек. Какое минимальное количество актов расследования этого происшествия должен утвердить руководитель объекта экономики?

20. В архиве объекта экономики 37 лет хранится второй экземпляр акта о расследовании несчастного случая. Через какое время его можно уничтожить установленным порядком?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 16
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 18

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина «Иностранный язык» направлена на изучение иностранного языка как целостной системы, состоящей из грамматических структур и лексического наполнения. Дисциплина развивает практические навыки владения иностранным языком в сфере общей коммуникации.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 и 2 семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование общей коммуникативной компетенции обучающихся как части социальной компетенции студента и профессиональной коммуникативной компетенции. Формирование общей коммуникативной компетенции обеспечивает социальную компетенцию выпускника как способность и готовность осуществлять речевую деятельность средствами английского языка в большинстве стандартных ситуаций общения.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать знания, умения и практический опыт применения современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранном языке, для бытового взаимодействия
- сформировать понятие языка как системы: знать нормы правила функционирования языковых единиц разных уровней, базовую и дополнительную лексику, грамматический минимум в объеме, необходимом для эффективной коммуникации в сфере профессиональной деятельности;
- сформировать знание основных норм, функциональных стилей, аспектов взаимодействия в деловой среде на языке коммуникации
- приобрести практический опыт адекватного реагирования в ситуациях бытового общения;
- научиться правильно, непротиворечиво и аргументировано строить устную и письменную речь, применяя в практической деятельности основные коммуникативные формулы и клише для практического осуществления групповой коммуникации на иностранном языке.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке(ах)	**УК-4**	**УК-4.1.** Демонстрирует знание основных норм, функциональных стилей, аспектов взаимодействия в деловой среде на языке коммуникации	нормы, правила функционирования языковых единиц разных уровней, базовую и дополнительную лексику, грамматический минимум в объеме, необходимом для эффективной коммуникации в сфере профессиональной деятельности; основные функциональные стили иностранного языка, структуру речи и ее варианты	читать и переводить иноязычные тексты профессиональной направленности; свободно выражать свои мысли и использовать этикетные формулы в устной и письменной речи в условиях межкультурной коммуникации	адекватно реагировать в ситуации бытового, академического и профессионального общения	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-4.2. Умеет правильно, непротиворечиво и аргументированно строить устную и письменную речь	основные коммуникативные формулы и клише для практического осуществления групповой коммуникации на иностранном языке;	понимать оригинальную монологическую и диалогическую речь, вести беседу и демонстрировать коммуникативные умения при	устного и письменного изложения базовых знаний в общении с представителями различных культур, учитывая особенности	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
			стратегии речевого этикета, необходимые для коммуникации в деловой среде	непосредственном общении в деловой среде; вести поиск иноязычной информации на заслуживающих доверия информационных ресурсах	этнокультурного, конфессионального, социального контекста	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очная форма											
1 семестр											
Тема 1. Личная информация. Моя семья и друзья. Мой рабочий день.		10								10	Доклад-презентация / 20
Тема 2 Мой город, страна, мир. Где пообедать, отдохнуть, встретиться с друзьями		10								10	Доклад-презентация / 20
Тема 3. Работа и досуг. Деловая и туристическая поездка		10								10	Реферат /20
Тема 4. Мои планы и воспоминания.		6	2							4	Эссе/20 Тест /20
Всего (сем):		**36**	**2**							**34**	**100**
Контроль, час (сем)											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**2**										
2 семестр											
Тема 5. Жизнь в большом городе. Транспорт. Столица страны изучаемого языка		8								8	Доклад-презентация /20

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очная форма											
Тема 6. Знакомство с миром искусства. Культурные связи со страной изучаемого языка.		10								10	Реферат/20
Тема 7. Деловая встреча, ин в разных культурах		6								12	Доклад-презентация /20
Тема 8. Типы деловой переписки. Жизнь в глобальном мире.		6	**2**							10	Доклад-презентация /20 Тест /20
Всего (сем)		**30**	**2**							**40**	**100**
Контроль, час (сем)											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**2**										
Всего		**66**	**4**							**74**	**2*100**
Контроль, час											**Зачет*2**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Личная информация. Моя семья и друзья. Мой рабочий день.

Специфика артикуляции звуков, интонации, акцентуации и ритма нейтральной речи в английском языке; основные особенности полного стиля произношения, характерные для сферы профессиональной коммуникации. Порядок слов в английском предложении. To be. Указательные и вопросительные местоимения. *Персональные данные. (PERSONAL INFORMATION).* Образование и употребление настоящего продолженного времени. Местоимения. Безличные предложения *приглашаем друзей. (INVITE YOUR FRIENDS).* Образование и употребление простого прошедшего времени. Неправильные глаголы. Степени сравнения прилагательных. *В кругу семьи. (FAMILY CIRCLE).* Образование и употребление настоящего совершенного времени.

Тема 2. Мой город, страна, мир. Где пообедать, отдохнуть, встретиться с друзьями.

За что я люблю этот город. (WHY I LOVE THIS CITY). Образование и употребление простого будущего времени. Придаточные предложения условия и времени. *Письмо из Голден-Бич. (A LETTER FROM GOLDEN BEACH).* Образование и употребление прошедшего продолженного времени. Модальные глаголы (can, may, must и их эквиваленты).

Тема 3. Работа и досуг. Деловая и туристическая поездка

(WORK AND LEISURE). Образование и употребление прошедшего продолженного времени. Модальные глаголы (can, may, must и их эквиваленты). *Деловая поездка. (A BUSINESS TRIP).* Прошедшее совершенное время. Значение и употребление.

Тема4. Мои планы и воспоминания

Воспоминания. (LET ME REMEMBER). Прошедшее совершенное время. Значение и употребление

Обычный день. (A TYPICAL DAY). Образование и употребление простого будущего времени. Придаточные предложения условия и времени. *Где пообедать. (WHERE WOULD YOU LIKE TO EAT?).* Образование и употребление простого будущего времени. Придаточные предложения условия и времени.

Тема 5. Жизнь в большом городе. Транспорт. Столица страны изучаемого языка

Движение транспорта. (TOO MUCH TRAFFIC).

Грамматика: Образование и употребление страдательного залога

Тема 6. Знакомство с миром искусства. Культурные связи со страной изучаемого языка.

Страдательный залог простых времен. (ENTER THE WORLD OF ARTS).

Тема 7. Деловая встреча, интервью в разных культурах

Интервью. (INTERVIEWS, INTERVIEWS).

Образование и употребление прошедшего совершенного и продолженного времени в активном и пассивном залоге. Согласование времен.

Тема 8. Типы деловой переписки. Жизнь в глобальном мире.

Первые впечатления. (FIRST IMPRESSIONS). Нормы делового этикета в деловой коммуникации.

Грамматика: Модальные глаголы should / ought.

Сослагательное наклонение. Типы условных предложений.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения.

Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников.

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке,

должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Методические указания для обучающихся по подготовке эссе

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист
2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе

очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Методические указания для обучающихся по подготовке реферата

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц машинописного текста, отпечатанного через 1,5 интервала, а на компьютере через 1 интервал (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения

одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках

изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 1. *Личная информация. Моя семья и друзья. Мой рабочий день*	*Образование и употребление настоящего продолженного времени. Местоимения. Безличные предложения*	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация
Тема 2 *Мой город, страна, мир.* *Где пообедать, отдохнуть, встретиться с друзьями.*	Упражнения: Прошедшее продолженное время. Исчисляемые и неисчисляемые существительные. Модальные глаголы Лексика по теме «Приглашаем друзей», чтение и перевод текста,	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация
Тема 3. *Работа и досуг. Деловая и туристическая поездка*	Лексика по теме «Письмо из Голден-Бич», чтение и перевод текс та, подготовка ведения диалога на тему. Упражнения: Прошедшее продолженное время. Исчисляемые и неисчисляемые существительные. Модальные глаголы	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат
Тема 4 *Мои планы и воспоминания*	Упражнения: Придаточные условия и времени, будущее время.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тесту Написание эссе	Эссе Тест
Тема 5 Жизнь в большом городе . Транспорт. Столица страны изучаемого языка	Лексика по теме «За что я люблю этот город», правила проведения презентации (вступление). Упражнения: Настоящее совершенное. Предлоги времени.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация
Тема 6 Знакомство с миром искусства. Культурные связи со страной изучаемого языка.	.Лексика по теме «Знакомство с миром искусства», чтение и перевод текс та, Упражнения: Простые времена Страдательного залога.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка реферата	Реферат

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 7. Деловая встреча, интервью в разных культурах.	Упражнения: Придаточные условия и времени, будущее время. Лексика по теме «Работа и досуг», чтение и перевод текста, Лексика по теме «Интервью», чтение и перевод текс та,	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация
Тема 8. Типы деловой переписки. Жизнь в глобальном мире..	Упражнения: Прошедшее совершенное и Прошедшее совершенное и продолженное. Согласование времен	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада-презентации Подготовка к тесту	Доклад-презентация Тест

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Левченко, В. В. Английский язык для экономистов (A2-B2) : учебник для вузов / В. В. Левченко, Е. Е. Долгалёва, О. В. Мещерякова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 408 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14780-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/481858

2. Моисеева, Т. В. Английский язык для экономистов : учебное пособие для вузов / Т. В. Моисеева, Н. Н. Цаплина, А. Ю. Широких. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08911-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474117

Дополнительная литература

1. Шляхова, В. А. Английский язык для экономистов=English for economists : учебник / В. А. Шляхова, О. Н. Герасина, Ю. А. Герасина. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 296 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573197

2. Литвинова, Ю. А. The English Language for Economists and Accountants in Texts and Grammar Exercises=Английский язык для

экономистов и бухгалтеров с текстами и грамматическими упражнениями : учебное пособие / Ю. А. Литвинова, Л. А. Литвинова. – Воронеж : Воронежская государственная лесотехническая академия, 2010. – 76 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142459

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Официальный сайт Британского совета.	http://www.britishcouncil.com
2.	Официальный сайт газеты “FinancialTimes”.	http://www.ft.com
3.	Официальный сайт BBC.	https://www.bbc.com/
4.	Официальный сайт BBC (подкасты).	http://www.bbc.co.uk/podcasts
5.	Официальный сайт BBC (новости).	http://www.bbc.co.uk/news

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного

производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад-презентация	20-15 – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование специальной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; 14-5 – некорректное оформление презентации, грамотное использование специальной терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; 4-1 – отсутствие презентации, докладчик испытывал затруднения при выступлении и ответе на вопросы в ходе дискуссии
2.	Реферат	20-15 – грамотное использование специальной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		обоснованность выводов; 14-5 – грамотное использование специальной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 4-1 – грамотное использование специальной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.
3.	Эссе	20-15 – грамотное использование специальной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 14-5– грамотное использование специальной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 4-1 – грамотное использование специальной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.
4.	Тест	20-18 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 17-11 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 10-0 – менее 50% правильных ответов

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Примерные темы эссе:</u>

1. Making friends.
2. About myself.
3. Talking about jobs.
4. At the conference.
5. Inviting your friends.
6. Education in UK. Oxbridge.
7. My family.
8. How people look.
9. My hometown.
10. Places to live and work.
11. Making arrangements.
12. My favorite weather.
13. Interesting facts about Scotland.
14. My working day.
15. My habits.

<u>Примерные темы рефератов</u>

1. Экономическая система Соединенных Штатов
2. История экономики Европы
3. История российской экономики
4. Ценообразование

5. Инвестиции
6. Преимущества и недостатки корпораций
7. Умение принимать решения главная составляющая успешного управления
8. Роль менеджера
9. Маркетинговая стратегия
10. Спрос и предложение
11. Роль правительства в экономике
12. Поиск и подача заявления на работу
13. Проблемы окружающей среды
14. Маркетинговые исследования

Примерные темы докладов и презентаций:

1. Daily routines around the world.
2. Daily routines in your culture.
3. My favorite restaurant.
4. Eating traditions around the world.
5. Talking about business
6. My time off.
7. Business trip.
8. Getting around.
9. British business etiquette.
10. American Business Etiquette.
11. World media.
12. Interviews.
13. People at the office
14. International business and cooperation
15. world Currencies

Примерный тест

1. What is the name of that picture which you … on the wall.
a) look at
b) is looking at
c) look
d) are looking at
2. Next time you … to my house, you must bring that biblioclub.
a) come
b) coming
c) is coming
d) are coming
3. … by air because the cost of flying is very high.
a) I do not often travel
b) I will often travelling
c) I am not often travelling
d) I will not often travelling
4. Why … late every time we arrange to meet?

a) is he
b) he is
c) is he being
d) he is being
5. I … her every day and she never says hello to me.
a) see
b) seeing
c) am seeing
d) will see
6. Later tonight I … my uncle, who is ill in hospital.
a) visiting
b) visit
c) am visiting
d) are visiting
7. … to see that film that is on at the cinema next week?
a) Do you go
b) Is you going
c) Are you going
d) Do you going
8. … every single thing which that man says?
a) Do you believe
b) Do you believing
c) Is you believing
d) Are you believing
9. Sometimes I … what the teacher says to me.
a) do not understanding
b) do not understand
c) am not understanding
d) understand not
10. I … to remember your name but I'm afraid I can't remember it.
a) try
b) trying
c) am trying
d) will trying
11. I've … you not to do that many times before.
a) told
b) saying
c) says
d) said
12. I dare … you're right.
a) tell
b) told
c) tells
d) say
13. Now that would be … but my lips are sealed.
a) told

b) saying
c) telling
d) said
14. That … , they walked out of the room in total silence.
a) told
b) said
c) telling
d) saying
15. I'm afraid I can't … for sure but I think it's safe.
a) said
b) says
c) say
d) telling
16. You shouldn't take any notice of that because it's only hear … .
a) telling
b) says
c) tells
d) say
17. That's what people are always … .
a) say
b) said
c) telling
d) saying
18. What I … and what I do are not necessarily the same.
a) said
b) saying
c) say
d) tell
19. It's no good trying to persuade me because I'm not … a word.
a) tells
b) saying
c) telling
d) told
20. … us that story again!
a) Say
b) Tell
c) Tells
d) Says

Примерные задания к семинару:

Задание 1.

I. Прочитайте и письменно переведите оригинальный текст с английского на русский язык.

A traveller who had been riding in the rain and was wet through, arrived at a small hotel in the country. There was only one fireplace in the hall and a lot of

people around it. The traveller thought of a plan how to get warm. He asked the hotel owner to take some fish to his horse. The hotel owner was surprised but the traveller insisted and the hotel owner did as he was asked. All the people rushed out to see the horse eat fish. The traveller had the fireplace all to himself and felt comfortable. When the hotel owner returned he said, "I was sure horses do not eat fish."— "Then why did you take it to my horse?"

Вопросы:

1. Why did the hotel owner try to feed the horse with fish?
2. Why did the traveller ask him to do it?

II. Поставьте вопрос к подчеркнутому члену предложения.

The traveller thought of a plan how to get warm.

III. Раскройте скобки, употребив правильную глагольную форму.

Once John Smith and his wife Mary who (1 — live) in a small house in the mountains, (2 — find) a dog. Though the dog (3 — be) weak and hungry, he (4 — not eat) anything in the presence of his new masters. Several days later the dog (5 — disappear). John and Mary (6 — leave) alone. But one day when Smith (7 — travel) in a train, he (8 — see) his dog running along the road. He (9 — get) off the train at the next station, (10 — buy) a piece of meat, (11 — catch) the dog and (12— bring) him home again. There the dog (13 — tie) up for a week.

The dog (14— escape) several times and each time he (15— run) north. At last the dog (16 — decide) to stay at the cottage but a long time (17 — pass) before Smith and his wife (18 — can) touch him. They (19 - call) him Wolf.

One summer a stranger (20 — come) to the cottage. As soon as the dog (21 — see) him, he (22— rush) to the stranger and (23 — lick) his hands. Then the stranger (24 - say): "His name (25 - be) not Wolf. It (26 - be) Brown. He (27 - be) my dog." Mary (28 - ask) to leave the dog with them. But the stranger (29 — refuse) and (30 — say) that the dog (31 — must) decide it himself. "I (32 — say) goodbye and (33 — go) away. If he (34 — want) to stay, let him stay." For some time Wolf (35 — watch) the man go. Then he (36 — rush) after him and (37 - try) to stop him. Then the dog (38 - run) back to Smith and his wife (39 - try) to drag Smith after the stranger. He (40 – want) to be at the same time with the old and the new master. Finally the dog (41 — lie) down at the feet of Smith. Mary (42 — be) happy.

IV. Выберите правильный вариант.

1.I... glasses since I was a child,

a) wear, b) wore, c) am wearing, d) have been wearing.

2. When the phone rang, I... dinner.

a) cook, b) was cooking, c) had been cooking, d) have been cooking.

3. He usually had dinner at 4 p.m., ... ?

a) had he, b) hadn't he, c) did he, d) didn't he.

4. He works ... and makes good progress.

a) hard, b) hardly, c) good, d) badly.

5. He reminds me ... someone I knew in the army.

a) of, b) to, c) from, d) about.

6. Mary is here. Where are ... ?

a) other, b) others, c) the others, d) another.
7. What ... bad weather we are having today!
a) the, b) a, c) an, d) — .
8. Did you read ... English biblioclubs at school?
a) some, b) many, c) much, d) none.
9. I want to know what ...,
a) are you doing, b) were you doing, c) will you do, d) you are doing.
10. I've made ... mistakes now than I made last time.
a) few, b) a few, c) fewer, d) less.
11. Can ... of you help me?
a) some, b) any, c) somebody, d) anybody.
12. This translation is twice as ....
a) easy, b) easier, c) the easiest, d) much easier.
13. We ... two compositions this month.
a) write, b) wrote, c) were writing, d) have written.
14. I had a feeling that somebody ... there before.
a) is, b) was, c) has been, d) had been.
15. She won't see him ... he phones her.
a) except, b) after, c) unless, d) because.
16. ... only one theatre and two cinemas in this city ten years ago.
a) there is, b) there was, c) there are, d) there were.
17. My watch....
a) stops, b) has stopped, c) have stopped, d) stop.
18. Do you know when he ... ?
a) comes, b) will come, c) shall come, d) come.
19. I don't have any pets. Neither ....
a) she does, b) does she, c) is she, d) does she have.
20. His parents didn't let him ... TV late.
a) to watch, b) watch, c) watching, d) watched.

V. Переведите на английский язык.

1. Москва была основана Юрием Долгоруким.
2. Небо темное, может пойти дождь.
3. Мы не знали, что он собирается нас навестить.
4. Кто знает прогноз погоды на завтра?
5. Нам не пришлось долго ждать их.

VI. Выберите правильный ответ.

1. What's the name of the most famous clock in Britain?
a) Big Albert, b) Big Stephen, c) Big Wren, d) Big Ben.
2. What's tartan?
a) a dish, b) a pattern of the kilt, c) a bird, d) a dance.
3. Where is Glasgow situated?
a) in Scotland, b) in Wales, c) in England, d) in Northern Ireland.
4. What's the name of the London underground?
a) Metro, b) Tube, c) Subway, d) Underground,
5. What is the nickname of the Liberal Party?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Иностранный язык» проводится в форме зачета в 1 и 2 семестрах

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: **Задание № 1** – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины (курса), а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; **Задание № 2** – задание на выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; **Задание № 3** – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины (курса).	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1:0-40; 2:0-30; 3:0-30 **.** **«Зачтено»** **- 90 и более** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **- 70 и более баллов –** ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Ход решения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **- 50 и более баллов–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. **«Не зачтено»** **- Менее 50 баллов** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задание не выполнено

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

1 семестр - зачет

Задания 1 типа.

1. Личные, указательные и притяжательные местоимения.
2. Глагол to be. Простое предложение. Общий вопрос.
3. Исчисляемые и неисчисляемые существительные.
4. Понятие артикля. Определенный и неопределенный артикль.
5. Имя прилагательное. Место прилагательного в предложении.
6. Предлоги from, in для выражения падежных отношений.
7. Имя существительное. Множественное число существительных.
8. Предлоги места on, near, at, under, below, above.
9. Повелительное наклонение.
10. Типы вопросов. Разделительный вопрос.
11. Глагол to have (got).

12. Неопределенные местоимения some, any , no, all.
13. Типы вопросов. Альтернативный вопрос.
14. Притяжательный падеж имен существительных.
15. Структура простого утвердительного, отрицательного, вопросительного предложения.
16. Простые неличные формы глагола: Participle I (Present Participle).
17. Простые неличные формы глагола: Participle II (Past Participle).
18. Безличные и неопределенно-личные предложения.
19. Употребление оборотов There is/There are.
20. Образование и употребление Present Simple.
21. Образование и употребление Present Continuous.
22. Образование и употребление Past Simple.
23. Образование и употребление Past Continuous.
24. Модальные глаголы.
25. Образование и употребление Future Simple.

Задания 2 типа.

1. Сравнение употребления Present Simple и Present Continuous и приведите примеры
2. Проанализируйте Present Continuous глаголы действия и состояния. Приведите примеры
3. Сопоставьте способы выражения будущего времени и приведите примеры.
4. Сравнить употребление Past Simple и Past Continuous и приведите примеры.
5. Сравнить употребление определенного и неопределенного артиклей и приведите примеры.
6. Сравнить согласование времен в разных типах сложных предложений. Приведите примеры.
7. Проанализируйте конструкции. Приведите примеры.
8. Сравнить употребление Active и Passive voice и приведите примеры
9. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
10. Сравните употребление Conditionals 0, 1, 2 и 3. Приведите примеры
11. Сравнить употребление герундия и инфинитива и приведите примеры .
12. Сравните употребление модальных глаголов и приведите примеры.
13. Сопоставьте употребление артиклей в названиях стран, национальностей, жителей страны и языков. Приведите примеры
14. Проанализируйте употребление артиклей с уникальными существительными. Приведите примеры.
15. Сравнение употребления Past Simple и Present Perfect. Приведите примеры.
16. Сравните употребления Present Perfect и Present Perfect Continuous

и приведите примеры.

17. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.

18. Сравните употребление Participle I и Participle II и приведите примеры.

19. Предлоги, выражающие временные отношения. Приведите примеры.

20. Обобщите предлоги, выражающие пространственные отношения. Приведите примеры.

21. Рассмотрите Возвратные местоимения. Приведите примеры

22. Сравните употребление притяжательных местоимений и абсолютной формы притяжательных местоимений. Приведите примеры.

23. Обобщите Личные местоимения. Приведите примеры

24. Сослагательное наклонение. Приведите примеры

25. Употребление глагола Have и конструкции Have got. Сравните.

Задания 3 типа

Задание №1.

Read and translate the text.

The State Tretyakov Gallery is one of the best-known art galleries in Russia. It takes its name from Pavel Tretyakov, a Moscow merchant. In the 19th century Tretyakov collected Russian paintings. He visited all the exhibitions and art studios and bought the best pictures. In 1881 Tretyakov opened his collection in St. Petersburg to the public, 11 years later he donated it to the city of Moscow. Since then the gallery has received hundreds of paintings from other museums and private collections. The Tretyakov Gallery reflects the whole history of Russian paintings from the 11th century to the present day. Every year the Tretyakov Gallery attracts millions of visitors. It's considered to be not only an art gallery, but also a large cultural and educational center.

Задание №2.

Read the sentences. Answer the question.

Eating the sushi

Pick the sushi up and dip it fish-side down in the soy sauce. Do not put the rice into the sauce, this will make it too wet and difficult to eat. Put the sushi in your mouth fish-side down too, as it is the flavour of the fish, not the rice, that you want to taste first. You should really eat the sushi piece in one go, or maybe two. Try not to leave any food on your plate. It is considered especially rude to leave rice.

In how many bites should you eat sushi?

Задание№3.

Read the text and finish the sentence.

The story of the Fair Trade movement goes back to 1988, when a Dutch development agency first imported coffee from Mexico under the brand name Max Havelaar, and sold it in supermarkets. The idea was to allow the production of the coffee to get a fairer share of the profit its sales generated, something which conventional trade wasn't doing.

Since then, the Fair Trade movement has grown, and now gives wealthy consumers around the world a way to reduce poverty and provide economic stability in developing countries.

The company's idea is to …

Задание№4.
Fill in the gaps.
-My name ___ Philip.
-Hi! Nice to ___ you!
-How ___ are you?
-I ___ twenty.
-Where ___ you from?
-I ___ from Russia.

Задание№5.
Match the first part of the compound word to the second part

1over	a card
2 chewing	b height
3credit	c phone
3medium-	d gum

2 семестр - зачет

Задания 1 типа.
1. Образование и употребление Present Simple.
2. Образование и употребление Present Continuous.
3. Наречия a lot, many, much, few, a few.
4. Порядковые и количественные числительные.
5. Предлоги места next to, between, opposite, behind, in front of.
6. Типы вопросов. Специальные вопросы.
7. Предлоги времени at, on, in.
8. Именные придаточные предложения.
9. Образование и употребление Present Perfect.
10. Имя прилагательное. Степени сравнения прилагательных.
11. Образование и употребление Past Perfect.
12. Косвенная речь.
13. Страдательный залог.
14. Употребление герундия и инфинитива.
15. Причастия, деепричастия, отглагольные прилагательные (complex

subject).

16. Сложное дополнение (complex object).
17. Употребление глаголов Do и Make.
18. Употребление глаголов Say и Tell.
19. Согласование времен.
20. Образование и употребление Present Perfect Continuous.
21. Порядок слов. Инверсия.
22. Притяжательный падеж имен существительных.
23. Структура простого утвердительного, отрицательного, вопросительного предложения.
24. Модальные глаголы.
25. Образование и употребление Future Simple.

Задания 2 типа.

1. Сравните употребление Present Simple и Present Continuous.
2. Назовите способы выражения будущего времени и приведите примеры.
3. Сравните употребление Past Simple и Past Continuous.
4. Сравнить употребление определенного и неопределенного артиклей и приведите примеры.
5. Сравните употребление наречий a lot, many, much, few, a few. Приведите примеры.
6. Сравните употребление предлогов места next to, between, opposite, behind, in front of. Приведите примеры.
7. Сравнить употребление Active и Passive voice и приведите пример
8. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
9. Сравните употребление Conditionals 0, 1, 2 и 3. Приведите примеры
10. Сравнить употребление герундия и инфинитива и приведите примеры
11. Сравните употребление модальных глаголов и приведите примеры.
12. Употребление артиклей в названиях стран, национальностей, жителей страны и языков. Приведите примеры
13. Употребление артиклей с уникальными существительными. Приведите примеры
14. Сравнение употребления Past Simple и Present Perfect. Приведите примеры.
15. Сравните употребления Present Perfect и Present Perfect Continuous и приведите примеры
16. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
17. Сравните употребление Participle I и Participle II и приведите примеры
18. Сравните употребление глаголов Do и Make.

19. Сравните употребление глаголов Say и Tell.

20. Возвратные местоимения. Приведите примеры

21. Сравните употребление притяжательных местоимений и абсолютной формы притяжательных местоимений. Приведите примеры

22. Личные местоимения. Приведите примеры

23. Сослагательное наклонение. Приведите примеры

24. Употребление глагола Have и конструкции Have got. Сравните.

25. Сравните употребление модальных глаголов. Приведите примеры.

Задания 3 типа

Задание №1. *Read and translate the text.*

"Titanic" was released in 1997. It was directed, written and produced by James Cameron. Leonardo DiCaprio and Kate Winslet are the film stars. After this film Leonardo DiCaprio's career soared. Both actors got to be famous all over the world. For a long time "Titanic" was the highest-grossing film of all times. The film is based on the true story of Titanic, a huge passenger liner which wrecked during its first journey across the Atlantic. The film tells us a story of two people, Rose and Jack, who fell in love with each other on shipboard. Rose belonged to a high-class society, while Jack was an artist who won his ticket in a card game. "Titanic" is also a movie about money and its evils. With fine irony, Cameron has spent more dollars than any other filmmaker to make a film that denounces the rich.

Задание №2. *Read the text and answer the question.*

The French film *The Class* is an exhilarating example of how teachers around the world have been inspiring their students for generations. Since it hit the screens, the film has generated discussion about education both in France and abroad. Based on a novel by Francois Begaudeaux, who has been teaching French for fifteen years, the film stars real students and also Begaudeaux himself in the lead role. Since its big success at the Cannes Film Festival in 2008, the film has been shown in over 60 countries.

What is the main idea of the film?

Задание №3. *Read the text and finish the sentence.*

There are states schools and private schools in Britain. Seven per cent of British schoolchildren go to private schools called independent schools. There are 2,400 independent schools and they have been growing in number and popularity since the mid-1980's.

Parents pay for these schools, and fees vary from about 250 pounds a term for a private nursery to 3,000 pounds a term or more for a secondary boarding school. Most independent schools are called prep (preparatory) schools because they prepare the children for the Common Entrance Exam, which they take at the age of 11. This exam is for entry into the best schools.

Parents must pay for...

Задание №4.

Fill in the gaps.

-What's his ___?
-He is an actor.
-Is he ___ Hollywood?
-Yes, he is.
-He is very good-___.
-Yes, he ___.

Задание №5.

Match the two halves of the questions

1. Alex's electricity was cut	a) metals such as lead into gold.
2. I need to find	b) off because she forgot to pay the bill.
3. People spent years trying to turn	c) on in physics over the last year.
4. Your teacher says you've really come	d) down on the motorway.
5. A lorry had broken	e) out who discovered penicillin.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ....5

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН....7

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 10

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 18

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 20

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык в профессиональной деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина «Иностранный язык в профессиональной деятельности» направлена на изучение иностранного языка как целостной системы, состоящей из грамматических структур и лексического наполнения. Она формирует и систематизирует знания обучающихся об устройстве и функционировании языка в различных сферах общественной деятельности, а также развивает ряд практических умений и навыков, позволяющих обучающимся устанавливать эффективные коммуникативные отношения как при непосредственном контакте, так и опосредованно - в письменной речи.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 и 3 курсах в 3 и 4, 5 и 6 семестрах

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся следующих компетенций: владение культурой мышления на иностранном языке, способность к анализу, обобщению информации, постановке целей коммуникации и выбору путей их достижения, владение культурой устной и письменной речи; владение основными способами выражения семантической, коммуникативной и структурной преемственности между частями высказывания - композиционными элементами текста (введение, основная часть, заключение), сверхфразовыми единствами, предложениями; способность свободно выражать свои мысли, адекватно используя разнообразные языковые средства с целью выделения релевантной информации; владение особенностями официального, нейтрального и неофициального регистров общения при коммуникации на иностранном языке; способность использовать этикетные формулы в устной и письменной коммуникации; способность ориентироваться на рынке труда и занятости в части, касающейся своей профессиональной деятельности, владением навыками экзистенциальной компетенции (изучение рынка труда, составление резюме, проведение собеседования и переговоров с потенциальным работодателем).

Задачи изучения дисциплины:

- формирование понятие языка как системы;

- совершенствование полученных в школе умений и навыков;
- ознакомление с различными видами чтения;
- ознакомление с грамматическим строем языка;
- изучение профессионально-ориентированного делового языка;
- изучение языка своей специальности;
- изучение особенностей функционирования в речи тех или иных языковых средств в зависимости от целей и условий общения, а также в зависимости от формы речи (устная/письменная);
- формирование умения осуществлять выбор языковых средств в зависимости от целей и условий общения, а также в зависимости от формы речи (устная/письменная)
- повышение культуры речевого общения.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	**УК-4**	УК-4.2. Умеет правильно, непротиворечиво и аргументированно строить устную и письменную речь	лексико-грамматический минимум в объеме, необходимом для работы с иноязычными текстами в процессе профессиональной деятельности и практического осуществления деловой коммуникации на иностранном языке; стратегии речевого этикета, необходимые для коммуникации в деловой среде	вести беседу на иностранном языке в рамках профессиональной деятельности; свободно выражать свои мысли и использовать этикетные формулы в условиях письменной и устной деловой коммуникации на иностранном языке;	составления стандартных для профессиональной деятельности текстов на иностранном языке и перевода специальных текстов с иностранного языка на родной;	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-4.3. Владеет навыками создания и анализа устной и письменной деловой речи с позиции коммуникативной эффективности	различия между стандартами формальной и неформальной деловой коммуникации на ИЯ в устной и письменной формах в условиях профессиональной деятельности, формы и правила академического и профессионального письма, необходимые для составления и редактирования	понимать, анализировать и структурировать информацию на иностранном языке, необходимую для профессиональной деятельности, составлять краткий обзор и резюме иноязычного текста профессиональной тематики; выбирать адекватные цели профессиональной коммуникации языковые формы, анализировать их	деловой коммуникации в устной и письменной формах на иностранном языке для решения задач профессионального взаимодействия	

			текстов профессиональной направленности.	структурные и функциональные особенности, корректировать их в соответствии с принятыми национальными стандартами делового общения.		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них практической подготовки		
Очная форма											
3 семестр											
Тема 1. Business Organization (Организация бизнеса).		12								11	Доклад-презентация / 25
Тема 2. Corporate Culture (Корпоративная культура).		14								12	Реферат / 25
Тема 3. Cross-Cultural Differences (Межкультурные различия).		10	2							11	Эссе /25 Тест /25
Всего (сем):		**36**	**2**							**34**	**100**
Контроль, час/сем.	**0**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем.	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем.	**2**										
4 семестр											
Тема 4. Management (Управление).		10								13	Доклад-презентация / 25
Тема 5. You as a Manager (Вы как менеджер).		10								13	Реферат / 25
Тема 6. Leadership (Лидерство).		10	2							14	Эссе /25 Тест /25
Всего (сем):		**30**	**2**							**40**	**100**
Контроль, час/сем.	**0**										**Зачет**
Объем дисциплины (в	**72**										

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них практической подготовки		
Очная форма											
академических часах)/сем.											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем.	**2**										
5 семестр											
Тема 7. Employees (Сотрудники).		12								11	Доклад-презентация / 25
Тема 8. Motivation (Мотивация).		14								12	Реферат / 25
Тема 9. Career (Карьера).		10	2							11	Эссе /25 Тест /25
Всего:		**36**	**2**							**34**	**100**
Контроль, час/сем.	**0**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем.	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем.	**2**										
6 семестр											
Тема 10. Entrepreneurs (Предприниматели).		10								17	Доклад-презентация / 25
Тема 11. Team Building (Построение команды).		10								16	Реферат / 25
Тема 12. Problem Solving (Решение проблем).		10	2							16	Эссе /25 Тест /25
Всего (сем):		**30**	**2**							**49**	**100**

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них практической подготовки		
Очная форма											
Контроль, час/сем.	27										экзамен
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	3										
Всего:		132	8							157	100*4
Контроль, час	27										зачет (3) экзамен
Объем дисциплины (в академических часах)	324										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	9										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Business Organization (Организация бизнеса).
Грамматика: Образование и употребление Past Perfect

Тема 2. Corporate Culture (Корпоративная культура).
Грамматика: Исчисляемые и неисчисляемые существительные.

Тема 3. Cross-Cultural Differences (Межкультурные различия).
Грамматика: Образование и употребление модальных глаголов

Тема4. Management (Управление).
Грамматика: Придаточные условия и времени, будущее время.

Тема 5. You as a Manager (Вы как менеджер).
Грамматика: Образование и употребление простого настоящего времени. Конструкция “there to be”. Some, any, no и их производные. Глагол “to have”

Тема 6. Leadership (Лидерство).
Грамматика: Образование и употребление Present Continuous

Тема 7. Employees (Сотрудники).
Грамматика: Местоимения. Безличные предложения

Тема 8. Motivation (Мотивация).
Грамматика: Образование и употребление Past Simple

Тема 9. Career (Карьера).
Грамматика: Образование и употребление Present Simple

Тема 10. Entrepreneurs (Предприниматели).
Грамматика: Образование и употребление Future Simple

Тема 11. Team Building (Построение команды).
Грамматика: Образование страдательного залога

Тема 12. Problem Solving (Решение проблем).
Грамматика: Согласование времен

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды

учебной работы, как семинары, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников.

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и

соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Методические указания для обучающихся по подготовке эссе

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист

2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Методические указания для обучающихся по подготовке реферата

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений

грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц машинописного текста, отпечатанного через 1,5 интервала, а на компьютере через 1 интервал (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого

обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Business Organization (Организация бизнеса)	Образование и употребление Past Perfect	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация
Тема 2. Corporate Culture (Корпоративная культура)	Исчисляемые и неисчисляемые существительные.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Реферат

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 3. Cross-Cultural Differences (Межкультурные различия)	Модальные глаголы	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка к написанию теста. Написание эссе.	Эссе Тест
Тема 4. Management (Управление)	Придаточные условия и времени, будущее время.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация
Тема 5. You as a Manager (Вы как менеджер)	Образование и употребление простого настоящего времени. Конструкция “there to be”. Some, any, no и их производные. Глагол “to have”	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Реферат
Тема 6. Leadership (Лидерство)	Образование и употребление Present Simple. Образование и употребление Present Continuous	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка к написанию теста. Написание эссе.	Эссе Тест
Тема 7. Employees (Сотрудники)	Местоимения. Безличные предложения	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Доклад-презентация
Тема 8. Motivation (Мотивация)	Образование и употребление Past Simple	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Реферат
Тема 9. Career (Карьера)	Образование и употребление Present Simple.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка к написанию теста. Написание эссе.	Эссе Тест
Тема 10. Предприниматели (Предприниматели	Образование и употребление Future Simple	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
)		упражнений. Подготовка доклада-презентации	
Тема 11. Team Building (Построение команды)	Образование страдательного залога	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Реферат
Тема 12. Problem Solving (Решение проблем)	Упражнения: Прошедшее совершенное и Прошедшее совершенное и продолженное. Согласование времен	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка к написанию теста. Написание эссе.	Эссе Тест

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. 1. Левченко, В. В. Английский язык для экономистов (A2-B2) : учебник для вузов / В. В. Левченко, Е. Е. Долгалёва, О. В. Мещерякова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 408 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14780-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/481858

2. Моисеева, Т. В. Английский язык для экономистов : учебное пособие для вузов / Т. В. Моисеева, Н. Н. Цаплина, А. Ю. Широких. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08911-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474117

Дополнительная литература

1. Богатырёва, М.А. Учебник английского языка: для неязыковых гуманитарных вузов. Начальный этап обучения: [16+] / М.А. Богатырёва. – 3-е изд., стер. – Москва: Флинта, 2017. – 637 с. – (Библиотека студента). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=93367 .

2. Гуревич, В.В. Практическая грамматика английского языка: упражнения и комментарии: [12+] / В.В. Гуревич. – 12-е изд. – Москва:

Флинта, 2017. – 292 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103487.

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	Основные учебные материалы	
1.	Официальный сайт Британского совета.	http://www.britishcouncil.com
2.	Официальный сайт газеты “FinancialTimes”.	http://www.ft.com
3.	Официальный сайт газеты “FinancialTimes”(подкасты).	http://www.podcast.ft.com
4.	Официальный сайт газеты “FinancialTimes”(видео).	http://www.video.ft.com
5.	Официальный сайт BBC.	http://www.bbc.com.uk
6.	Официальный сайт BBC (подкасты).	http://www.bbc.co.uk/podcasts
7.	Официальный сайт BBC (новости).	http://www.bbc.co.uk/news

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде филиала Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;

- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад-презентация	25-15 – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование специальной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; 14-5 – не корректное оформление презентации, грамотное использование специальной терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии;

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		4-1 – отсутствие презентации, докладчик испытывал затруднения при выступлении и ответе на вопросы в ходе дискуссии
2.	Реферат	25-15 – грамотное использование специальной компьютерной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 14-5 – грамотное использование специальной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 4-1 – грамотное использование специальной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.
3.	Эссе	25-15 – грамотное использование специальной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 14-5– грамотное использование специальной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 4-1 – грамотное использование специальной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.
4.	Тест	25-10 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 10-5 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 4-0 – менее 50% правильных ответов

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы эссе:

1. Entrepreneurship: vocation, upbringing or chance?
2. Features of Russian entrepreneurship.
3. Features of American entrepreneurship.
4. What determines the success of business activity?
5. I am an individual entrepreneur.
6. The formula for business success.

Примерные темы рефератов:

1. Рынок - среда существования предпринимателей.
2. Внутренняя предпринимательская среда.
3. Физические лица - субъекты предпринимательства.

4. Юридические лица - субъекты предпринимательства.
5. Права предпринимателей.
6. Обязанности предпринимателей.

<u>Примерные темы докладов и презентаций:</u>

1. Entrepreneurship as a phenomenon and as a process.
2. Entrepreneurship functions.
3. Entrepreneurship classification.
4. Illegal business and pseudo-business.
5. Types of entrepreneurship.
6. Entrepreneurial activity in the securities market.
7. Entrepreneurial activity in the banking services market.
8. Entrepreneurial activity in the insurance market.
9. Intermediary entrepreneurship.
10. Entrepreneurial activity of an educational institution.

Типовой тест.

1. What is the name of that picture which you … on the wall.
a) look at
b) is looking at
c) look
d) are looking at
2. Next time you … to my house, you must bring that biblioclub.
a) come
b) coming
c) is coming
d) are coming
3. … by air because the cost of flying is very high.
a) I do not often travel
b) I will often travelling
c) I am not often travelling
d) I will not often travelling
4. Why … late every time we arrange to meet?
a) is he
b) he is
c) is he being
d) he is being
5. I … her every day and she never says hello to me.
a) see
b) seeing
c) am seeing
d) will see
6. Later tonight I … my uncle, who is ill in hospital.
a) visiting

b) visit
c) am visiting
d) are visiting
7. … to see that film that is on at the cinema next week?
a) Do you go
b) Is you going
c) Are you going
d) Do you going
8. … every single thing which that man says?
a) Do you believe
b) Do you believing
c) Is you believing
d) Are you believing
9. Sometimes I … what the teacher says to me.
a) do not understanding
b) do not understand
c) am not understanding
d) understand not
10. I … to remember your name but I'm afraid I can't remember it.
a) try
b) trying
c) am trying
d) will trying
11. I've … you not to do that many times before.
a) told
b) saying
c) says
d) said
12. I dare … you're right.
a) tell
b) told
c) tells
d) say
13. Now that would be … but my lips are sealed.
a) told
b) saying
c) telling
d) said
14. That … , they walked out of the room in total silence.
a) told
b) said
c) telling
d) saying
15. I'm afraid I can't … for sure but I think it's safe.
a) said

b) says
c) say
d) telling
16. You shouldn't take any notice of that because it's only hear … .
a) telling
b) says
c) tells
d) say
17. That's what people are always … .
a) say
b) said
c) telling
d) saying
18. What I … and what I do are not necessarily the same.
a) said
b) saying
c) say
d) tell
19. It's no good trying to persuade me because I'm not … a word.
a) tells
b) saying
c) telling
d) told
20. … us that story again!
a) Say
b) Tell
c) Tells
d) Says

Типовые задания к семинару:

Задание 1.

I. Прочитайте и письменно переведите оригинальный текст с английского на русский язык.

A traveller who had been riding in the rain and was wet through, arrived at a small hotel in the country. There was only one fireplace in the hall and a lot of people around it. The traveller thought of a plan how to get warm. He asked the hotel owner to take some fish to his horse. The hotel owner was surprised but the traveller insisted and the hotel owner did as he was asked. All the people rushed out to see the horse eat fish. The traveller had the fireplace all to himself and felt comfortable. When the hotel owner returned he said, "I was sure horses do not eat fish."— "Then why did you take it to my horse?"

Вопросы:

1. Why did the hotel owner try to feed the horse with fish?
2. Why did the traveller ask him to do it?

II. Поставьте вопрос к подчеркнутому члену предложения.

The traveller thought of a plan how to get warm.

III. Раскройте скобки, употребив правильную глагольную форму.

Once John Smith and his wife Mary who (1 — live) in a small house in the mountains, (2 — find) a dog. Though the dog (3 — be) weak and hungry, he (4 — not eat) anything in the presence of his new masters. Several days later the dog (5 — disappear). John and Mary (6 — leave) alone. But one day when Smith (7 — travel) in a train, he (8 — see) his dog running along the road. He (9 — get) off the train at the next station, (10 — buy) a piece of meat, (11 — catch) the dog and (12— bring) him home again. There the dog (13 — tie) up for a week.

The dog (14— escape) several times and each time he (15— run) north. At last the dog (16 — decide) to stay at the cottage but a long time (17 — pass) before Smith and his wife (18 — can) touch him. They (19 - call) him Wolf.

One summer a stranger (20 — come) to the cottage. As soon as the dog (21 — see) him, he (22— rush) to the stranger and (23 — lick) his hands. Then the stranger (24 - say): "His name (25 - be) not Wolf. It (26 - be) Brown. He (27 - be) my dog." Mary (28 - ask) to leave the dog with them. But the stranger (29 — refuse) and (30 — say) that the dog (31 — must) decide it himself. "I (32 — say) goodbye and (33 — go) away. If he (34 — want) to stay, let him stay." For some time Wolf (35 — watch) the man go. Then he (36 — rush) after him and (37 - try) to stop him. Then the dog (38 - run) back to Smith and his wife (39 - try) to drag Smith after the stranger. He (40 – want) to be at the same time with the old and the new master. Finally the dog (41 — lie) down at the feet of Smith. Mary (42 — be) happy.

IV. Выберите правильный вариант.

1.I... glasses since I was a child,

a) wear, b) wore, c) am wearing, d) have been wearing.

2. When the phone rang, I... dinner.

a) cook, b) was cooking, c) had been cooking, d) have been cooking.

3. He usually had dinner at 4 p.m., ... ?

a) had he, b) hadn't he, c) did he, d) didn't he.

4. He works ... and makes good progress.

a) hard, b) hardly, c) good, d) badly.

5. He reminds me ... someone I knew in the army.

a) of, b) to, c) from, d) about.

6. Mary is here. Where are ... ?

a) other, b) others, c) the others, d) another.

7. What ... bad weather we are having today!

a) the, b) a, c) an, d) — .

8. Did you read ... English biblioclubs at school?

a) some, b) many, c) much, d) none.

9. I want to know what ...,

a) are you doing, b) were you doing, c) will you do, d) you are doing.

10. I've made ... mistakes now than I made last time.

a) few, b) a few, c) fewer, d) less.
11. Can ... of you help me?
a) some, b) any, c) somebody, d) anybody.
12. This translation is twice as ....
a) easy, b) easier, c) the easiest, d) much easier.
13. We ... two compositions this month.
a) write, b) wrote, c) were writing, d) have written.
14. I had a feeling that somebody ... there before.
a) is, b) was, c) has been, d) had been.
15. She won't see him ... he phones her.
a) except, b) after, c) unless, d) because.
16. ... only one theatre and two cinemas in this city ten years ago.
a) there is, b) there was, c) there are, d) there were.
17. My watch....
a) stops, b) has stopped, c) have stopped, d) stop.
18. Do you know when he ... ?
a) comes, b) will come, c) shall come, d) come.
19. I don't have any pets. Neither ....
a) she does, b) does she, c) is she, d) does she have.
20. His parents didn't let him ... TV late.
a) to watch, b) watch, c) watching, d) watched.
V. Переведите на английский язык.
1. Москва была основана Юрием Долгоруким.
2. Небо темное, может пойти дождь.
3. Мы не знали, что он собирается нас навестить.
4. Кто знает прогноз погоды на завтра?
5. Нам не пришлось долго ждать их.
VI. Выберите правильный ответ.
1. What's the name of the most famous clock in Britain?
a) Big Albert, b) Big Stephen, c) Big Wren, d) Big Ben.
2. What's tartan?
a) a dish, b) a pattern of the kilt, c) a bird, d) a dance.
3. Where is Glasgow situated?
a) in Scotland, b) in Wales, c) in England, d) in Northern Ireland.
4. What's the name of the London underground?
a) Metro, b) Tube, c) Subway, d) Underground,
5. What is the nickname of the Liberal Party?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности» проводится в форме зачета в 3,4,5 семестре; в форме экзамена в 6 семестре.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – 90-100 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – 70 -89 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50 - 69 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более (удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

3 семестр

Задания 1 типа.

1. Личные, указательные и притяжательные местоимения.
2. Глагол to be. Простое предложение. Общий вопрос.
3. Исчисляемые и неисчисляемые существительные.
4. Понятие артикля. Определенный и неопределенный артикль.
5. Имя прилагательное. Место прилагательного в предложении.
6. Предлоги from, in для выражения падежных отношений.
7. Имя существительное. Множественное число существительных.
8. Предлоги места on, near, at, under, below, above.
9. Повелительное наклонение.
10. Типы вопросов. Разделительный вопрос.
11. Глагол to have (got).
12. Неопределенные местоимения some, any , no, all.
13. Типы вопросов. Альтернативный вопрос.
14. Притяжательный падеж имен существительных.
15. Структура простого утвердительного, отрицательного, вопросительного предложения.
16. Простые неличные формы глагола: Participle I (Present Participle).
17. Простые неличные формы глагола: Participle II (Past Participle).
18. Безличные и неопределенно-личные предложения.
19. Употребление оборотов There is/There are.
20. Образование и употребление Present Simple.
21. Образование и употребление Present Continuous.
22. Образование и употребление Past Simple.
23. Образование и употребление Past Continuous.
24. Модальные глаголы.
25. Образование и употребление Future Simple.

Задания 2 типа.

Составить сообщение на следующие темы:

1. The essence of the culture of entrepreneurship.
2. Culture of entrepreneurial organizations.
3. The essence of business secrecy.
4. Formation of information that constitutes an entrepreneurial secret.
5. Liability for violation of the bankruptcy law.
6. Settlement agreement.
7. An unusual selling method.
8. Priority of satisfaction of creditors ' claims.
9. Bankruptcy proceedings.
10. External management of the debtor organization.
11. Financial recovery of the debtor organization.
12. Characteristics of the observation procedure.
13. Consideration of bankruptcy cases in the arbitration court.
14. Pre-trial rehabilitation.
15. Insolvency (bankruptcy) of organizations.

16. Reorganization of business organizations.
17. Termination of contract.
18. Forms of business organization.
19. The road to success.
20. Online advertising.
21. Online job applications.
22. Ways of getting to work.
23. Incorporated businesses.
24. Company management.
25. Closing a company.

Задания 3 типа

Прочитайте и переведите текст

Задание 1

The legal term amnesty is related to the word amnesia-loss of memory. Amnesty means forgetting past deeds so that they may not become an issue in the future. Amnesty has often been used as a means of healing animosities and divisions caused by war. After the American Civil War, President Andrew Johnson granted amnesty to most Southerners who had fought against the Union. His General Amnesty Proclamation issued in 1865, granted amnesty to many supporters of the Southern Confederacy, and his Universal Amnesty in 1868 did the same for all but 300 Confederates. Amnesty is closely related to another legal term, the pardon, in fact they are often used interchangeable. They are not quite the same, however. The pardon is normally used for a person who has been convicted of a crime.

Задание 2

The chief executive officer of a country or state, such as the president or a governor, may pardon a criminal or may prevent an offender from being prosecuted. The most famous pardon in United States history occurred on Sept. 8, 1974, when President Gerald R. Ford pardoned former President Richard M. Nixon “for all offense which he, Richard Nixon, has committed or may have committed or taken part in” during his terms of office. Both the president and the Congress have the power of amnesty, but only the president has the power to grant a pardon. For hundreds of years amnesty has been used after wars and periods of civil strife. Twelve years after the English Civil War (1642-48), when Charles II was restored to the throne, he proclaimed a general amnesty, excepting only those who had taken part in the execution of his father, Charles I.

Задание 3

Definitions and Classifications of Crime It is extremely difficult to give a single definition of crime on the basis of one common distinguishable feature because crime shows a great variety. Furthermore, since the same act may be both a criminal offence and a civil wrong, crimes have to be distinguished from torts. For example, theft and criminal damage are crimes punishable by imprisonment, but they are also torts for which the victim may claim damages. In general, one may say that a crime is an offence against the public, while a tort

is a private injury, although the actual victim in either case may be an individual. Another widely accepted definition qualifies a crime as an act which is capable of being followed by criminal proceedings and may result in punishment (Prof. G. Williams). This definition shows that the difference between a crime and a tort lies not in the nature of the act but in the legal consequences that follow it. To find out what acts can be followed by criminal proceedings one must refer to the laws laid down by Parliament and to the decisions of the courts over the last few centuries. Crimes described in statutes are called statutory crimes, and those described in case law are known as common-law crimes.

Задание 4

The case law interpreting the statute is very important since the circumstances of each crime may be very different. For example, the 1968 Theft Act defines burglary as entering someone's land without permission intending to steal or commit an act of violence. In the 1985 case of R. v. Brown, the defendant argued that he could not be guilty of burglary since he reached through the window of a house without actually going inside. However, the court decided a person can be judged to have 'entered' a building if he gets close enough to be able to remove something from it. Thus, the court's interpretation of a statutory provision became a precedent and part of the law. As time goes by statutes are overlaid with a body of case law so that it is not possible to understand the law by reading the Acts alone, the cases applying the Acts must be read as well. The above example illustrates how difficult it is to give a precise definition of a crime. If it is too tight, defendants may attempt to escape conviction by using technical arguments that they were not charged with exactly the right offence. If the law is formulated too broadly, it may be difficult to predict what actions would be in breach of it. It may also give the police wide powers to decide whether or not to arrest or prosecute someone.

Задание 5

Originally, the common law divided crimes into felonies (the graver crimes generally punishable with death) and misdemeanours (the lesser crimes punishable with fines or imprisonment). However, already in the 19th century this classification was deemed obsolete and inconsistent: for example, theft was a felony, irrespective of the amount stolen; obtaining by fraud was always a misdemeanour. In 1967 it was replaced by the division into arrestable and nonarrestable offences. An arrestable offence is one for which there is a fixed penalty in the law or one punishable with at least five years' imprisonment. All other crimes are termed 2 nonarrestable offences. This classification is useful for determining the powers of the police: for example, a constable may arrest any person whom he reasonably suspects to be guilty of an arrestable offence; however, if a nonarrestable offence has been committed, a person may be arrested only subject to certain conditions. A third classification of crimes into indictable, summary and 'either way' offences is helpful to determine which court will deal with which offence.

Задание 6

The Elements of Crime: Actus Reus Every crime consists of two important

elements: the criminal act itself (an actus reus) and the criminal state of mind of the person when he committed the act (a mens rea). The law does not punish for a guilty mind alone: if someone intended to commit a robbery but never even started preparations for it, he will not be punished if his intentions are revealed. Nor does the law punish for a guilty act alone, it is necessary for the prosecution to prove both elements of the crime. There are however a few crimes for which no mens rea need be shown, but an actus reus must be established in each case: if there is no actus reus, there can be no crime. Actus reus means 'a guilty act', ie. some criminal action on the part of the defendant. A failure to act, called an 'omission', is not normally a crime under English law; for example, it is not a crime to stand by and watch a child who has fallen into a river drown. But an omission may form the actus reus where the person is under a duty to act and is reasonably capable of acting but has omitted to do so. Finally, in certain cases the actus reus may simply be a state of affairs rather than the act, for example, being unfit to drive through drink or drugs when in charge of a motor vehicle on a road or having an offensive weapon in a public place.

Задание 7

The duty to act may be imposed by statute, by common law or under contract. An example of a duty to act imposed by statute is the obligation to file an income tax return, and a failure to do it is a crime. A common law duty to act arises from the relationship between the parties. For example, it is a crime when parents (but not neighbours) do not feed their children so that the latter die, as in the case of R. v. Gibbons and Proctor (1918). An example of a contractual duty to act is provided by the case of R. v. Pittwood (1902), where a guard at a railway crossing left his post and a pedestrian who tried to cross the line was hit by a train. The defendant was in breach of a contractual duty to his employer to keep the gates shut to pedestrians and safeguard the public. The prosecution must establish the causative link between the defendant's act or omission and the consequences it produced. This link is frequently referred to as the 'chain of causation'. The test of causal relationship between the defendant's conduct and resulting harm is that the event would not have happened in the same way and at the same time without direct participation of the offender (the 'but for' test).

Задание 8

In deciding if the defendant's act caused injury the court must be sure that the act was a substantial cause of the result. In the 1983 case of Pagett, the defendant kidnapped his former girlfriend and fired at the police using, her as a shield. One of the policemen fired back, accidentally killing the girl. The court decided that the defendant could have foreseen such a result when he shot at the policeman from behind the girl, therefore his act was a substantial cause of the death. On the contrary, in the 1956 case of Jordan, the defendant stabbed a man who was then taken to a hospital where he started to recover. But the man died when hospital staff gave him drugs to which he was allergic. In this case the court decided that the hospital's error was the substantial cause of death rather than the attack by the defendant.

Задание 9

The Elements of Crime: Mens Rea The other element of crime that the prosecution must prove is mens rea, or ‘a guilty mind’. It is the state of mind of a defendant which he had at the time of committing a crime. For every crime there is a specified mens rea, and it is either defined in the statute creating the crime or is established by precedent. It is quite clear that some mental element is present in all crimes but the laws have not always spelled out exactly what is meant by this concept. Of the whole variety of mental states the most important are: intention, recklessness and (for a few crimes) negligence. Each of these terms may seem very simple in their ordinary everyday meaning but this simplicity belies their complexity. For example, intention means that it was the defendant's purpose to cause a certain event; but it is also relevant to situations where a person has no substantial doubt that the event will result from his conduct; and even where he foresees that that 3 event will probably result from his conduct. Either of these elements will be sufficient to establish intent.

Задание 10

A precise definition of ‘intention’ is difficult to draft because it may bear a different meaning in different offences. Judges increasingly prefer not to confuse juries with definitions but simply tell them to give the word its ordinary meaning. Recklessness requires that the defendant has foreseen that a particular kind of harm might be done and yet has gone on to take the risk of it (R. v. G. (2003)). The risk must be one that it was unreasonable for the accused to take. But if, for example, a driver swerves to avoid collision with a child who has run into the road, realising that he will crash into and damage a parked car, the jury may well decide that taking the risk of damage to property was reasonable and not reckless. In order to prove recklessness it is necessary to show that the defendant himself (not any reasonable person) was aware of the risk. The fact that most people would have foreseen the risk or that it was a blindingly obvious risk is beside the point, but the defendant may try to explain to a jury why he failed to foresee an obvious risk, so the burden of proof shifts to the defendant.

Задание 11

The fact that the defendant was voluntarily intoxicated, through drink or drugs, is not acceptable as evidence that he did not foresee a risk. Negligence, conversely, compares the actions of the accused with those of a ‘reasonable person’. It means failure to do something that a reasonable man would do, or doing something that a reasonable man would not do. The reasonable-man test is usually a measuring rod for civil wrongs but negligence may be an element in a few crimes, e.g. careless and inconsiderate driving, strict liability offences (see below). The main example of a serious crime that may be committed by gross negligence is manslaughter. Gross negligence is a high degree of negligence, manifested in behaviour substantially worse than that of the average reasonable man. In Adomako (1995) an anaesthetist failed to notice that a patient's tube had become disconnected during an operation and as a result the patient died. The defendant's arguments that his training was inadequate and that he was exhausted from overwork were irrelevant - he had not acted as a reasonable professional would have done. Since the state of mind of the defendant, what he

intended or foresaw, is irrelevant, many believe that negligence should not be regarded as a form of mens rea, as that concept is concerned with states of mind and negligence is essentially a description of conduct. Some crimes require knowledge or belief of certain circumstances as part of the mens rea, for example, the crime of receiving stolen goods requires the knowledge that they were stolen; dishonesty is commonly found in offences against property.

Задание 12

Strict Liability Offences Criminal law as a general rule does not punish accidental or negligent behaviour; it is almost always necessary to prove that the person either intended or foresaw the consequences of his action or was aware of the circumstances that make it criminal. There is however a small number of crimes for which no mens rea or only a limited form of it need be shown. They are called strict liability offences: certain acts are punished as crimes even though they may have been unintentional. The most controversial aspect of this kind of offence is that the defendant who knew about the possible undesirable consequences and had taken precautions to avoid them (!) may still be found guilty. An example may be the case of Alphacell Ltd v. Woodward (1972), where the owners of a factory that accidentally polluted the river were able to show that they were not reckless or even negligent since they had carried out all the checks required. The court nevertheless found them guilty under the 1951 Rivers (Prevention of Pollution) Act. Strict liability offences are sometimes called 'public welfare offences' involving laws concerning public health and safety. They are most commonly found in statutes dealing with, for example, the sale of alcohol, food and drugs; the prevention of pollution; offences relating to road traffic.

Задание 13

The usual penalty for crimes of strict liability is a fine. The underlying reason for removing the need to show mens rea for these offences is that to require the prosecution to establish the defendant's intent or recklessness would render such legislation largely ineffective and unenforceable. However, critics argue that to expose citizens to the condemnation of a criminal conviction without showing a moral guilt can hardly be called justice; the same objectives can be achieved by civil sanctions, such as suits for damages, injunctions (court orders forbidding some acts) or the revocation of licences.

Задание 14

Principles of Criminal Law In general Anglo-American law follows the principle that citizens have the right to do everything that is not expressly forbidden by the state. In reality, this results in a very harsh rule that a person who commits a crime unaware that his conduct constitutes a criminal offence has no defence. Nor would it make any difference to the court that he had consulted a lawyer and was told that there was no such offence. Everyone knows that 'ignorance of the law is no defence'. This doctrine rests on the belief that criminal acts may be recognised as harmful and immoral by any reasonable adult. Of course, we are not presumed to know all the law - that would be contrary to common sense and reason; and genuine ignorance can be taken into

account by the court when deciding how to deal with a case, but if ignorance were an answer to every charge, the entire justice system would be unworkable. The principle ‘no punishment without a law’ provides that a person can only be punished for a crime if the punishment is prescribed by law. Nor can an individual be punished for an action that was not designated a crime at the time it was carried out (‘no crime without a law’). This principle forbids the application of the law retroactively: in order that a person may be convicted, a law must have been in effect at the time the act was committed.

Задание 15

In English law, this poses a specific problem: when the criminal law is interpreted by judges in a novel way and as a result a defendant is convicted, could this be said to be retrospective law? For example, for centuries it had been the common law rule that a man could not be found guilty of raping his wife. In R. v. R. (1992) the courts decided that in this day and age, where a husband and wife had separated and she wished to have nothing more to do with him, the husband would be guilty of rape if he had sexual intercourse with her without her consent. In a similar case SW v. United Kingdom (1996) the husband argued before the European Court of Human Rights that in effect this was retrospective lawmaking. The European court rejected this argument on the basis that legal systems are permitted to gradual clarification of the definition of offences on a case-by-case basis provided that this is consistent with the essence of the offence and can be reasonably foreseen. If the court were to interpret an offence in an unforeseeable way that would be against the law.

Задание 16

All legal systems generally include some restriction against prosecuting a person more than once for the same offence (protection against double jeopardy). But, as you already know, in 2003 English law allowed an exception to this rule: the Court of Appeal may now, with the consent of the Director of Public Prosecutions, open cases anew if it appears in the interests of justice to do so. All systems of law restrict the time within which legal proceedings may be brought, in order to protect persons against claims made after disputes have lost their acuteness, evidence has been lost, or witnesses have disappeared. Time limits may be fixed in statutes of limitation or, as in England, be included in statutes for specific crimes. The periods prescribed may vary according to the seriousness of the offence, from a few months to several decades. Until 1996 there was a common-law rule that a person could only be charged with murder if his victim died within a year and a day of his attack. If he died later, the attacker could be charged with serious assault but not murder. On the recommendation of the courts Parliament abolished this rule because nowadays advances in medical science have made it possible to keep a victim alive on a life-support machine for years. Now, for all acts committed after 17 June 1996, the consent of the Attorney-General is required to start prosecution if three years have elapsed since the act that caused the death. In reality this means that there is virtually no time limit for prosecutions for murder.

Задание 17

A person who is faced with a criminal charge and is pleading not guilty has several courses of action open to him. One possibility would be to deny the actus reus of the offence, to argue that the prosecution has not proved beyond reasonable doubt that the defendant committed the actus reus. He can, for example, introduce an alibi proving that he was not present at the scene of the crime but was somewhere else; or he can admit that he was at the place where the crime took place but did not commit the criminal act, someone else did; or that his act did not cause the injury. Another course open to the defendant would be to deny that the mens rea has been proved. He may bring evidence to show that he had no mens rea for the crime he is charged with, for example, that he did not intend the injury ('lack of intent'), or that he did not foresee that the injury might be caused and so he was not reckless. 8 Finally, a defendant may admit the actus reus and the mens rea but raise a defence allowed in relation to the crime. A defence is a point of law or fact that, if determined in favour of the defendant, will relieve him of liability wholly or in part. If his general defence is successful, it will result in an acquittal. If his special defence is successful, it will reduce the charge, for example, from murder to manslaughter, and reduce the punishment.

Задание 18

First of all, it must be said that there are some defendants who are excluded from the ambit of the criminal law altogether: they are not punished even if it is proved that they committed a crime. They are persons under the age of criminal responsibility and the insane. They are exempted because they lack the moral capacity to comply with the law. A child under the age of 10 is considered doli incapax, incapable of committing any crime, because he does not know the difference between right and wrong. If a nine-year-old commits a crime, however premeditated and heinous, he cannot be held criminally responsible for it. He may be placed in secure local authority accommodation but those are civil, not criminal proceedings. Above the age of 10 children are treated as adults, although they will usually be tried in special youth courts (with the exception of most grave offences like homicide) and subject to special punishments. Normally a person accused of a crime is presumed sane and therefore responsible for his acts, but he can escape a conviction if he can prove that at the time of committing the crime he was insane. The defendant must show that he is suffering from a defect of reason arising from 'a disease of the mind', such as paranoia, a psychosis or a schizophrenic disorder. He must also show that, as a result of the defect of reason, he either did not know the 'nature and quality' of his acts, i.e. he did not know what he was doing (for example, if he put a child on a fire, thinking it was a log of wood) or he did not know that his acts were wrong, even if he knew their nature and quality (for example, if he knew he was murdering, but did not know that this was wrong).

Задание 19

It is important to note that insanity is a legal concept and is quite different from any medical or popular understanding of it: some people who are insane under the law would not be regarded as insane in medical terms, for example

epileptics or sleepwalkers; on the other hand, psychopaths and those suffering from neuroses or subnormality would not normally fall within the legal definition of insanity. Nevertheless, the court must hear the evidence of two registered medical practitioners who have experience in diagnosing mental disorders, before declaring a defendant not guilty. If found to be insane, the defendant is given a special verdict of 'not guilty by reason of insanity' and is sent to a mental hospital. A person who is insane at the time of his trial, in the sense that he does not understand the charge and cannot properly instruct his lawyers, may be found unfit to plead. This question will be the first issue to be decided by the jury, before hearing any evidence about the crime itself. If the defendant is found fit to plead, then the trial will proceed as normal (although with a different jury). If he is found not fit to plead, then a different jury will try the facts of the case and if the defendant did commit the actus reus, the judge will have a wide range of orders available and can even order an absolute discharge. However, in the case of a murder charge, indefinite detention in a special hospital is mandatory. (This may be the reason why not so many people accused of murder plead insanity - they would rather be found guilty and receive a sentence which would at least have a maximum duration. The stigma of an insanity verdict is also a strong deterrent.)

Задание 20

All general defences, with the exception of insanity, apply to involuntary conduct. They rest on the proposition that a crime is a kind of voluntary human behaviour; conduct that cannot be controlled because one is suffering from a physical or mental condition or is acting under duress is not a crime. . One very rare condition that gives a complete exemption from criminal liability is a form of unconscious involuntary conduct known as automatism. This is a state, such as sleepwalking or certain effects of concussion, or hypnotic trance, or a state of a diabetic suffering a hypoglycaemic episode, in which the conscious mind does not control the bodily movements. When automatism is caused by a disease of the mind, the defence may be treated as one of 9 insanity. The essential distinction between automatism and insanity depends on whether the state of mind is caused by an external factor (a brick falling onto the defendant's head) or an internal factor (a mental disease).

Задание 21

Duress is pressure put on a defendant to commit a crime when the defendant's power to resist it is destroyed by a threat of death or serious personal injury. The threat need not be immediate, it is sufficient that it is effective: for example, a threat in court to kill a witness may constitute duress, even though it cannot be carried out in the courtroom (so, if after that the witness tells a lie under oath, he has a defence). Duress may not be used as a defence against the charge of murder, whether as a secondary party (helping the murderer) or as the principal (Howe (1987)). Nor is it available to someone who failed to take any action to avoid the threat or who had put himself in a position where he was likely to be threatened, for example, first by joining a gang and then leaving it. A particular form of duress is coercion - when a wife is threatened by her

husband and so she commits a crime (other than murder or treason). The defence is not available to husbands or to women not legally married. Unlike duress, it is available as a defence to attempted murder.

Задание 22

The law generally recognises a number of particular situations in which the use of force, even deadly force is excused or justified, provided it is reasonable under the circumstances. It must be stressed that it is the jury, not the defendant, who decides whether the use of force was proportionate to the threat as it was perceived by the defendant. These situations include selfdefence, the use of force in defence of others, law enforcement, and protection of property. If a person acting in self-defence mistakenly uses more force than necessary in the circumstances and kills the attacker, he has no defence and the killing will therefore amount to murder. This was recently emphasised in the notorious case of Tony Martin (2002), where a farmer shot at two young men burgling his property, killing one. Although he thought it was reasonable to shoot at burglars, the jury decided that it was not. Sometimes English law accepts a defence of necessity, pressure to commit an illegal act, but its scope is unclear.

Задание 23

The defence may apply where property is damaged to save other property (for example, when the crew of a ship threw out the cargo to save the ship from sinking) or to avoid injury to a person (for example, when a prisoner escaped from a burning gaol), or where a surgeon operates to save life. In the Court of Appeal decision of Re A (Children) (2000), it was suggested that necessity may be available on the special facts of that case. It concerned the question of whether it was lawful to separate conjoined twins in an operation that would end the life of one twin but would probably save the life of the other. If the doctors were not allowed to operate, then in a few months' time both children would die. The court ruled that the surgery should go ahead (despite the opposition of the parents, both devout Catholics). Necessity is not, however, a defence to charges of theft or murder or driving offences.

Задание 24

The next four defences (ignorance, acting on superior orders, mistake and intoxication) are not, strictly speaking, defences as such; it is rather that they can form evidence supporting a defence of no mens rea. Let us look at each of them in turn. In some cases the person who actually performs the act that causes the crime is completely innocent of all intent - for instance, the nurse who administers to a patient, on the doctor's instructions, a lethal drug believing it to be medicine; or the soldier who carries out a criminal military order believing it to be lawful. In these and similar cases the defendants could plead ignorance of the fact or acting on superior orders. Of course, it would be no defence for someone to argue that he was acting on superior orders if he was aware of the nature of his act. It is commonly said that ignorance of fact excuses from liability, whereas ignorance of law does not.

Задание 25

Intoxication is not a defence if it is self-induced, for example by taking

drink or drugs. Only in crimes of intent, like murder, is the defendant allowed to introduce evidence of voluntary intoxication to deny that he intended to kill or cause grievous bodily harm; the jury will consider all 10 the evidence, including the defendant's intoxicated state, to decide whether or not he really had the mens rea. In Moloney (1985) the defendant and his step-father were both very drunk and started a game involving guns. The defendant accidentally shot his step-father. The jury accepted the evidence that the accused was so drunk that he did not know what he was doing and could not form the necessary intention. Compare it with Gallagher (1963), where the accused bought a knife together with a bottle of whisky and then killed his wife. He was found guilty because he had formed the intention to kill while sober and made preparations to do so. In crimes requiring proof of recklessness a defendant can introduce evidence of intoxication only if it was involuntary, for example, the drink was non-alcoholic but (unknown to the defendant) it was spiked with alcohol, or the drug was prescribed by a doctor and the defendant was unaware that it might cause him to lose control over his behaviour.

4 семестр

Задания 1 типа.

1. Образование и употребление Present Simple.
2. Образование и употребление Present Continuous.
3. Наречия a lot, many, much, few, a few.
4. Порядковые и количественные числительные.
5. Предлоги места next to, between, opposite, behind, in front of.
6. Типы вопросов. Специальные вопросы.
7. Предлоги времени at, on, in.
8. Именные придаточные предложения.
9. Образование и употребление Present Perfect.
10. Имя прилагательное. Степени сравнения прилагательных.
11. Образование и употребление Past Perfect.
12. Косвенная речь.
13. Страдательный залог.
14. Употребление герундия и инфинитива.
15. Причастия, деепричастия, отглагольные прилагательные (complex subject).
16. Сложное дополнение (complex object).
17. Употребление глаголов Do и Make.
18. Употребление глаголов Say и Tell.
19. Согласование времен.
20. Образование и употребление Present Perfect Continuous.
21. Порядок слов. Инверсия.
22. Притяжательный падеж имен существительных.
23. Структура простого утвердительного, отрицательного, вопросительного предложения.

24. Модальные глаголы.
25. Образование и употребление Future Simple.

Задания 2 типа.

1. Сравните употребление Present Simple и Present Continuous.
2. Назовите способы выражения будущего времени и приведите примеры.
3. Сравните употребление Past Simple и Past Continuous.
4. Сравнить употребление определенного и неопределенного артиклей и приведите примеры.
5. Сравните употребление наречий a lot, many, much, few, a few. Приведите примеры.
6. Сравните употребление предлогов места next to, between, opposite, behind, in front of. Приведите примеры.
7. Сравнить употребление Active и Passive voice и приведите примеры.
8. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
9. Сравните употребление Conditionals 0, 1, 2 и 3. Приведите примеры.
10. Сравнить употребление герундия и инфинитива и приведите примеры.
11. Сравните употребление модальных глаголов и приведите примеры.
12. Употребление артиклей в названиях стран, национальностей, жителей страны и языков. Приведите примеры
13. Употребление артиклей с уникальными существительными. Приведите примеры.
14. Сравнение употребления Past Simple и Present Perfect. Приведите примеры.
15. Сравните употребления Present Perfect и Present Perfect Continuous и приведите примеры.
16. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
17. Сравните употребление Participle I и Participle II и приведите примеры.
18. Сравните употребление глаголов Do и Make.
19. Сравните употребление глаголов Say и Tell.
20. Возвратные местоимения. Приведите примеры
21. Сравните употребление притяжательных местоимений и абсолютной формы притяжательных местоимений. Приведите примеры.
22. Личные местоимения. Приведите примеры
23. Сослагательное наклонение. Приведите примеры
24. Употребление глагола Have и конструкции Have got. Сравните.
25. Сравните употребление модальных глаголов. Приведите примеры.

Задания 3 типа

In the following examples a) name the crime and b) say whether the party in italics might have a defence.

Prove your point of view.

Here is the language to help you:

The offence in question is ...

The defendant is pleading [duress] ... (may plead; may raise the defence of...)

His plea may be (un)successful because ... (may not / cannot succeed ...)

1. Two flatmates had an argument over missing tools worth £4000. Morgan wanted his tools back and, believing that James had sold them, flew into a rage. He repeatedly stabbed James with a kitchen knife.

2. The accused knew that in killing his sick wife, who had often talked of committing suicide, he was doing an act that the law forbade, but he thought it was a kindly act to put her out of her suffering.

3. A man, whilst on an LSD 'trip', was subject to the illusion that his girlfriend, who was in bed with him at the time, was a snake, attacking him. He strangled her and was convicted of manslaughter. On appeal, he argued that since at the time, due to his incapacity through drugs, he did not know what he was doing and therefore his actions were involuntary, so he could not be guilty as charged.

4. A policeman in Northern Ireland asked the driver of a car to stop at the checkpoint but the car increased speed and drove on. He fired several shots at the car, killing a passenger when the car had passed through the checkpoint.

5. The accused claimed that he only killed the victim because he believed that he himself would be killed if he did not carry out the killing.

6. A man borrowed money from a person who he knew was a drug dealer. When the man failed to pay the money back, the drug dealer threatened him with violence unless he helped in the transportation of drugs.

7. While riding her bicycle Meg was hit on the head by a stone which was thrown up from the road. She lost control of the bicycle and injured a pedestrian.

8. The accused and another youth decided to settle a quarrel by a fist fight. The other youth suffered a nosebleed and bruises.

In each of the following situations decide:

a) would the person be charged with an offence;

b) is there a legal duty to act;

c) is it imposed by statute, the common law or a contract?

Prove your point.

9. A stranger sees a blind man walking towards the edge of a cliff. He does not shout a warning although it would be very easy for him to do so. The blind man falls over the cliff and dies.

10. A driver is stopped by the police. He refuses to supply a specimen of breath although he is aware of the Road Traffic Act 1972 requiring him to do so in certain specified circumstances.

11. Jim decides to swim across the English Channel and hires Ken to be his lifeguard in a boat following his adventure. When Jim gets into trouble, Ken

fails to rescue him.

12. A journalist happens to witness a car crash involving a celebrity. He fails to summon help because he is busy taking photographs. In the meantime the victim dies.

13. A woman is suffering from a persistent vegetative state. A relative caring for her decides that in her view the patient does not require food or liquid. As a result the patient dies.

14. A man is suffering from a persistent vegetative state. The doctors, in accordance with a body of medical opinion that it is not in the interests of such a patient to carryon receiving nourishment, decide to discontinue life-support (‘to pull the plug’). As a result the patient dies.

15. A swimming pool attendant, whose job is to maintain order on the premises and to ensure the safety of the swimmers, decides to go home early one evening although he knows that there are some children swimming in the pool. After he leaves, one of the children gets into difficulties and subsequently drowns.

16. Mary happens to see two young men commit burglary. She vaguely remembers that it is a criminal offence not to report a crime to the police but decides not to bother. However, the situation becomes known to the police and they decide to prosecute her.

17. The other weekend I bought a jacket for my son in a sale. When I got home he said it was too small and refused to wear it so I went back the next day and asked them to exchange it for a larger size. Unfortunately they didn’t have a larger size and when I asked for my money back they refused, saying that no refunds were given on sales goods. Are they within their rights to do this?

18. Myself and two friends have been renting a house near the college we go to for the last two years. The landlord has now decided he wants us to leave and has more or less said that we have to be out within the next two weeks. We have nowhere else to go 24 and with exams coming up shortly we would rather stay where we are. Friends of ours are saying he can’t get us out unless we have signed a contract agreeing to go. Is this right?

19. I have been living in what used to be a very quiet area for about a year now but in the last few months it has changed completely — if I had known this would happen I would never have bought my house. Opposite me there is now a fish and chip shop which fries day and night except for Sunday — the smell is disgusting and so are all the empty paper bags all over the street. It doesn’t close until after midnight so every night there are people shouting, radios blaring, car doors slamming — I never seem to get a night’s sleep these days and it’s beginning to affect my work. Is there anything I can do?

20. 14. A man is suffering from a persistent vegetative state. The doctors, in accordance with a body of medical opinion that it is not in the interests of such a patient to carryon receiving nourishment, decide to discontinue life-support (‘to pull the plug’). As a result the patient dies.

21. A swimming pool attendant, whose job is to maintain order on the premises and to ensure the safety of the swimmers, decides to go home early one

evening although he knows that there are some children swimming in the pool. After he leaves, one of the children gets into difficulties and subsequently drowns.

22. Mary happens to see two young men commit burglary. She vaguely remembers that it is a criminal offence not to report a crime to the police but decides not to bother. However, the situation becomes known to the police and they decide to prosecute her.

23. The other weekend I bought a jacket for my son in a sale. When I got home he said it was too small and refused to wear it so I went back the next day and asked them to exchange it for a larger size. Unfortunately they didn't have a larger size and when I asked for my money back they refused, saying that no refunds were given on sales goods. Are they within their rights to do this?

24. Myself and two friends have been renting a house near the college we go to for the last two years. The landlord has now decided he wants us to leave and has more or less said that we have to be out within the next two weeks. We have nowhere else to go 24 and with exams coming up shortly we would rather stay where we are. Friends of ours are saying he can't get us out unless we have signed a contract agreeing to go. Is this right?

25. The accused claimed that he only killed the victim because he believed that he himself would be killed if he did not carry out the killing.

5 семестр

Задания 1 типа.

1. Оборот would like to для выражения предпочтений.
2. Образование и употребление Present Simple.
3. Образование и употребление Present Continuous.
4. Отрицательная форма повелительного наклонения.
5. Относительные местоимения who, which, that.
6. Модальные глаголы.
7. Именные придаточные предложения.
8. Образование и употребление Present Perfect.
9. Имя прилагательное. Степени сравнения прилагательных.
10. Образование и употребление Past Perfect.
11. Косвенная речь.
12. Страдательный залог.
13. Употребление герундия и инфинитива.
14. Причастия, деепричастия, отглагольные прилагательные (complex subject).
15. Сложное дополнение (complex object).
16. Образование и употребление Past Simple
17. Образование и употребление Past Continuous.
18. Образование и употребление Present Perfect Continuous.
19. Порядок слов. Инверсия.
20. Простые неличные формы глагола: Participle I (Present Participle).
21. Простые неличные формы глагола: Participle II (Past Participle).

22. Безличные и неопределенно-личные предложения.
23. Образование и употребление Future Simple.
24. Наречия a lot, many, much, few, a few.
25. Наречия much, little, a little.

Задания 2 типа.
Составить сообщение на следующие темы:
1. The essence of the concept of business.
2. Organization of the business structure.
3. Starting points when organizing your business.
4. The philosophy of a successful leader.
5. Examples of successful companies.
6. Forms of liquidation of business organizations.
7. Insolvency of business organizations.
8. Information Security.
9. Protection of information resources.
10. Countering raiding.
11. Economic security in business activities.
12. Hostile mergers and acquisitions.
13. Business valuation.
14. Business planning in the activities of entrepreneurs.
15. Special tax regimes.
16. Financial support of business activities.
17. The essence of entrepreneurial activity.
18. Licensing of business activities.
19. Criminal liability in the field of entrepreneurship.
20. Problems of small business competitiveness.
21. Criteria for assessing the competitiveness of small enterprises.
22. Key success factors of small businesses in the competitive struggle.
23. The essence of entrepreneurial risk.
24. Factors that affect the level of business risk.
25. The essence of entrepreneurial risk.

Задания 3 типа
Прочитайте и переведите текст

Задание 1

I finished school two years ago and entered Moscow State Industrial University. The University has three departments: the full-time (day-time) department, the part-time (evening) one, as 13 well as the department of distance education. I study at the faculty of Economics, Management and Information Technologies. The faculty trains bookkeepers (accountants), auditors, managers, economists and experts in information systems. The students try to get profound knowledge in economics, bookkeeping (accounting), analysis of financial activity, management, marketing, the bases of different kinds of business

organization, as well as, operating computer systems. Undergraduates specializing in economics for four years take Ec.B. degree after submitting their diploma works.

Задание 2

After graduating from the University the graduates must know all types of business organization (sole proprietorship, partnership, corporation), their advantages and disadvantages. Proper management, marketing and advertising are of great importance for business specialists. They should know the work of storing, advertising, data processing. Thus they must be energetic, communicative, must know computer and information technologies, as well as, foreign languages, at least, English. In short, they should be aware of selling the right product, at the right time, in the right place, if they want to be a success. As for me, I am not sure in what field of economy I am going to work but I know that the speciality of an economist is very important for the development and prosperity of the country.

Задание 3

Tatiana Ivanova entered the department of distance education of Moscow State Industrial University two years ago. She has her own family and she has to combine her work and studies. She studies at the Faculty of Economics, Management and Information Technologies, which trains a wide range of specialists, including specialists in accounting, marketing, advertising, office administration, management and import/export operations. The graduates of the University will work at banks, jointventures and different companies as financial analysts, auditors, managers, chief accountants, directors. Banks, companies and various offices are looking for professional candidates who know how to operate computers, fax, e-mail, Internet. Thus to get an interesting job one should be highly educated, energetic and patient, as well as, have good manners.

Задание 4

Economics is a science studying economy. Economics like any other natural and social sciences tries to reveal laws and principles. 23 During the modern history economists call economics simply the «science of wealth». Economics is the study of how societies use scarce resources to produce valuable commodities and distribute them among people. The major goal of economics is to define the most effective way of managing the economic life of the country. The economy means a system of management, use and control of money, goods and other resources of the country and community. The economy comprises people, companies, the government of the country, local authorities, and decisions about prices and wages, what to produce, export, import and other matters. So the economy is complicated and difficult to predict, but it is important to businesses because changes in the economy influence all types of business.

Задание 5

There are three types of the economy, namely, a command economy, a market economy and a mixed economy. In those cases when the government makes economic decisions about production and distribution of goods and

services, such type of economy is called the command economy. When decisions are made in markets it is called the market economy. In this case all questions connected with the production and consumption are solved by private firms and individuals. Mixed economies use the elements of market and command. All contemporary societies are mixed economies. Economists classify the science of economics into two branches: macroeconomics and microeconomics. Microeconomics in the modern world means making economic decisions within the corporation or partnership. Microeconomics deals with people, economic decisions made by people, businesses – how companies run their business within their country. In microeconomics we look at which goods are produced, who produces these goods, and who gets them.

Задание 6

Economists classify the science of economics into two branches: macroeconomics and microeconomics. Microeconomics in the modern world means making economic decisions within the corporation or partnership. Microeconomics deals with people, economic decisions made by people, businesses – how companies run their business within their country. In microeconomics we look at which goods are produced, who produces these goods, and who gets them. Macroeconomics is the interaction in the economy as a whole; it looks at how the domestic economy interacts with economies of other countries. 24 There is a close interconnection between macroeconomics and microeconomics: macroeconomics outcomes depend on micro behavior, and micro behavior is influenced by macro outcomes.

Задание 7

There are three forms of organization of your business. These forms are the sole proprietorship, the partnership and the corporation. Which of these forms of organization you choose depends on such questions as the size of your business, whether you are the only owner of your business or you have partners.. A sole proprietorship is the simplest organizational form. There is one owner of the business, who usually takes the title of President. So he or she can make any decision without consulting anyone. Such kinds of business are in the service industries, such as repairing shops, restaurants, etc. A partnership means that there is more than one owner to carry out business. And each partner declares his or her share of profit or loss on the personal income tax return.

Задание 8

A partnership means that there is more than one owner to carry out business. And each partner declares his or her share of profit or loss on the personal income tax return. There is a special type of partnership, called a limited partnership, where the limited partner is not involved in the management of the firm. This form of organization is useful in such professional fields as law, insurance, and some industries, for example, oil prospecting. But partnership has some disadvantages. Partnership business fails when one of the partners loses his interest or disagrees with the other. A corporation is a more formal way of organization. It is established for the purpose of making profit and operated by managers. Corporation involves registration with a state

department of commerce. There are some advantages, such as being able to attract financial resources, and to attract talented specialists and managers due to high salaries. In general, this form is economically better for business when its profit reaches a great sum of money.

Задание 9

We know three forms of organizing business: the sole proprietorship, the partnership and corporation. The sole proprietorship is the simplest organizational form, where there is only one owner of the business. A partnership is a business form of more than one owner to carry out business. In this form of business there may be a silent partner, which invests money to get profit but has no right to manage. A corporation is a business form of an institution operated by managers. The advantages of this form of business are the ability to attract financial resources, and to hire talented specialists and managers. This form is economically better when the profit reaches a great sum of money. The main rule of any kind of business is to sell the right product at the right time in the right place. In this case the business will be successful.

Задание 10

A University tutor and a student are discussing forms of business at the examination. Tutor: How many forms of business do you know? Student: There are three forms of business: the sole proprietorship, the partnership and the corporation. Tutor: What is the advantage of the sole proprietorship? Student: There is only one owner who can make any decision without consulting anyone. Tutor: And what about the partnership? Student: There is more than one owner in this kind of business and each partner declares his share of profit or loss. But when they disagree with each other the business fails. Tutor: What can you tell me about corporations? Student: Well, a corporation can attract financial resources, talented specialists and is operated by managers. This form of business is established for the purpose of making profit. Tutor: Fine. You know the subject well.

Задание 11

Many businesses are sole proprietorships, firms owned and operated by a single person. When a person decides to open an 42 independent business, that person is then entirely responsible for its success or failure. Any profits go to the owner; any losses are his orher responsibility as well. One of the advantages of a sole proprietorship is that an owner can make decisions without consulting anyone. And individual proprietor, by law, pays fewer taxes than does a corporation. However, there are disadvantages to this form of business organization. A sole proprietorship ends with the incapacity or death of the owner. The sole proprietorship is well adapted to many kinds of small businesses. Some economic benefits of small businesses are: – a small business is often the starting point for developing a new product or service; – the small business can give a person a chance to get experience; – small businesses are well suited for meeting specialized local needs; – small businesses provide a service where knowing one’s customers is important.

Задание 12

When a proprietor wants to expand a business, one way to do so is to form a partnership, a business formed for profit by two or more co-owners. The rights and duties of a partnership are regulated by laws of the state where it is formed and by a legal agreement made by the co-owners. Usually an agreement specifies the amount of money, each is investing and duties each partner assumes. A partnership agreement also may provide for a «silent partner» who does not take part in the management, but who invests money in the business. The partnership has the advantage of pooling managerial talent. One partner may be qualified in production, another in marketing. The partnership has a favourable tax position when compared with the corporation. Federal taxes are paid by individual partners on their share of earnings, beyond that the business is not taxed.

Задание 13

The partnership has the advantage of pooling managerial talent. One partner may be qualified in production, another in marketing. The partnership has a favourable tax position when compared with the corporation. Federal taxes are paid by individual partners on their share of earnings, beyond that the business is not taxed. A major disadvantage of the partnership is that each member is liable for all debts of the partnership; the act of any partner is legally binding upon the others. For example, if one partner takes a large sum of money from the business and wastes it, the others must pay the debt. Partnership has another disadvantage: decision-making is shared. If partners have serious disagreements, the business is failed. Nevertheless, the partnership remains a vital part of the whole business economy.

Задание 14

Franchising, a practice applied to small business, has increased in recent years. Franchising combines the economic efficiencies of the large corporation with the benefits of local ownership. In this transaction, a large company allows an individual or a small group of proprietors to use its name in exchange for a percentage of the profit. The proprietor, who is usually not an employee of the parent company, is responsible for the management and operation of one unit of the larger chain. The individual owner must also assume the risk connected with the enterprise. Franchising has costs as well as benefits for the economy. The rise of chain stores is the source of the development of partnership. Chain stores (buying in large quantities and selling a high volume) make it possible to sell goods at lower prices than small-owner stores. Chain supermarkets using low prices car attract more customers. Nevertheless some sole proprietors join forces with others and form cooperatives.

Задание 15

Although there are many small- and medium-size businesses, bigger corporations are needed to perform certain services in the vast state economy. Large corporations can supply goods and services to a greater number of people than the small businesses. They serve consumers across the country and across the world. Corporate products cost less because of the large volume. Large

corporations also have great sum of money to research, develop and produce new goods. The scientific «know-how», innovation and technical capability permit them to maintain the competitiveness and productivity. A corporation is a specific legal form of organization of persons and resources which is established for the purpose of conducting business and making profits.

Задание 16

A corporation is a specific legal form of organization of persons and resources which is established for the purpose of conducting business and making profits. When people and resources are brought together to form a corporation, the result – in the eyes of the law – is a person. The corporation may own property, sue or be sued in court and make 59 contracts. For this reason, the corporation is an ideal means for the conduct of business by many smaller enterprises as well as larger ones. The corporate form of business has some advantages and disadvantages. First, large corporations can hire talented managers and specialist to conduct the business. Second, the owners of shares have limited liability; they are not responsible for corporate debts. Third, the corporation is not damaged by the death or disinterest of a particular person.

Задание 17

The corporate form of business has some advantages and disadvantages. First, large corporations can hire talented managers and specialist to conduct the business. Second, the owners of shares have limited liability; they are not responsible for corporate debts. Third, the corporation is not damaged by the death or disinterest of a particular person. One disadvantage is taxation. As a separate legal unit, the corporation must pay taxes. Then when the corporation pays profits to individuals in the form of dividends, the individuals are taxed again on these dividends. This is known as double taxation. Another disadvantage is that the ownership becomes separated from management. Sometimes managers act more in their own interests than those of stock holders.

Задание 18

Perhaps the most outstanding feature of the large corporation is its great number of shareholders. A big company may be owned by a million people and many of them own fewer than 80 shares. Usually, directors and managers own less than 5 percent of the common stock. With shareholders living in all parts of the country, it is impossible for them to know all details about their business. In this case, effective control is in the hands of the corporation's board of directors. The board of directors is headed by the chairman or president, who is often an experienced executive and has a great deal of freedom in the operation of the company. The board of directors meets monthly to discuss policy related to operational decisions and to review accomplishments. At annual meetings the major policy decisions are made. Every corporation must send a written notice of the annual 62 meeting to each stockholder. Individual stockholders have great power over corporate management by selling or buying their shares to drive the price of the stock down or up.

Задание 19

Frank: Good afternoon, Steeve! It's so nice to see you. How are you getting

on? Steeve: Good afternoon, Frank. Quite all right. And how are things with you? F.: Everything is all right, Thanks. I'm an officer in a large oil company. S.: Nice to hear it. I think you were offered high salary. F.: You are quite right. But it is not the only reason for my working there. I like my job. My duties are to supervise daily management of the company. I'm trying to do my best to enlarge the profitability of the company. This job is very alive. S.: And what about shareholders? Do they elect a board of directors and choose the company's officers? F.: Yes, of course. Though the administration of the company supervises daily management, the stockholders have final authority. They vote at annual meetings. S.: I see. You have a success, haven't you? F.: Oh, yes. Why don't we go for a caffee?

Задание 20

Management is the art of getting things done through other people. It includes the personnel who have the right to make decisions that influence company's affairs. There are three management levels: top management, middle management and operating management. Top management includes the president, vice presidents, and the general manger. Middle management includes department mangers and plant managers. Operating management includes supervisors, foremen, etc. The most important responsibility of any manager is decision making. Successful management is a skill of choosing from alternatives. 67 Decision makings are divided into: recognizing the problem, defining and analyzing the problem, evaluating alternative solutions, choosing the most favourable solution and implementing the approuch chosen.

Задание 21

The most important responsibility of any manager is decision making. Successful management is a skill of choosing from alternatives. Decision makings are divided into: recognizing the problem, defining and analyzing the problem, evaluating alternative solutions, choosing the most favourable solution and implementing the approuch chosen. Management functions are planning, organizing, directing, controlling, staffing and innovating. It should be noted that successful management is based on three basic elements: leadership, motivation and communication. To operate a successful business one should have management skills because effective management is the key to business success.

Задание 22

A partnership means that there is more than one owner to carry out business. And each partner declares his or her share of profit or loss on the personal income tax return. There is a special type of partnership, called a limited partnership, where the limited partner is not involved in the management of the firm. This form of organization is useful in such professional fields as law, insurance, and some industries, for example, oil prospecting. But partnership has some disadvantages. Partnership business fails when one of the partners loses his interest or disagrees with the other.

Задание 23

Management is the art of things getting done through other people. It

includes the personnel who have the right to make decisions that influence company's affairs. There are three management levels: top management, middle management and the operating manager. Middle management includes department managers and plant managers. Operating management icludes supervisors, foremen, etc. Transporting means carrying goods form the place of their production to the place of their selling. Storing is necessary because the consumer desires to buy goods without waiting. Pricing involves of the art determining what price is the best. Selling involves helping consumers to discover their needs.

Задание 24

John has been studying management techniques at an American corporation for three years. Now he is looking for a job. He read an advertisement in a newspaper: «Wanted a sales manager». He decided to try his chance. Telephone is calling. Secretary: 452 00 85. Who is calling, please? John: Hello. My name is John. Can I speak to your manager, please? I'd like to know about an advertisement in the newspaper. Secretary: Sorry, he's just gone out. Would you like to ring back later? John: What time could I reach him? Secretary: Oh, I'm very sorry, he's just come in. John: That is very nice. Thank you, very much! And what is his name? Secretary: Mr. Preston. I'll put you through to him. John: Hello, Mr. Preston, this is John Simpson. I'm phoning about a job of a sales manager. Mr. Preston: That is good. We are interested in an experienced manager. Have you any experience as a sales manager? John: I have been studying management techniques, such as, management functions, decision making and other effective methods in one of an American corporation. So I have some experience. Mr. Preston: O.K. I'll be waiting for you tomorrow at 10 o'clock with documents and a resume, and we shall discuss all in detail. John: Thank you, very much, Mr. Preston! Good bye! Mr. Preston: Good bye, Mr. Simpson!

Задание 25

Marketing is the performance of business activities connected with the flow of goods and services from producers to consumers. Marketing includes the following operations: transporting, storing, pricing, and selling goods. The most important thing in marketing is finding out who the customers are and what they want. Marketing is the process of having the right product at the right time in the right place, the process that brings mutual benefit to customers and vendors. Transporting means carrying goods from the place of their production to the place of their selling. Storing is necessary because the consumer desires to buy goods without waiting. Pricing involves the art of determining what price is the best. Selling involves helping consumers to discover their needs. Marketers should inform potential buyers of where goods can be bought and how much they cost. Marketing research is also very important. The following steps in marketing research are: defining the problem, collecting data, compiling data and analyzing the results, advertising. Marketing operations are very expensive and one should consider the value added through marketing. Marketing becomes too costly only when cost exceeds the value it adds.

6 семестр

Задания 1 типа.

1. Образование и употребление Present Perfect Continuous.
2. Образование и употребление Past Perfect Continuous.
3. Образование и употребление Future Perfect Continuous.
4. Образование и употребление Present Perfect.
5. Образование и употребление Past Perfect.
6. Образование и употребление Future Perfect.
7. Образование и употребление Present Continuous.
8. Образование и употребление Past Continuous.
9. Образование и употребление Future Continuous.
10. Образование и употребление Present Simple.
11. Образование и употребление Past Simple.
12. Образование и употребление Future Simple.
13. Имя прилагательное. Степени сравнения прилагательных.
14. Отрицательная форма повелительного наклонения.
15. Модальные глаголы.
16. Именные придаточные предложения.
17. Косвенная речь.
18. Страдательный залог.
19. Употребление герундия и инфинитива.
20. Причастия, деепричастия, отглагольные прилагательные.
21. Сложное дополнение.
22. Порядок слов. Инверсия.
23. Простые неличные формы глагола: Participle I.
24. Простые неличные формы глагола: Participle II.
25. Безличные и неопределенно-личные предложения.

Задания 2 типа.

Составить сообщение на следующие темы:

1. The place and role of small business in the high-tech sector of the economy.
2. Using cloud computing technologies to improve efficiency in small business organizations.
3. The role of education in the development of small business in the digital economy.
4. State regulation of the development of the digital economy.
5. Directions of state support for the development of high-tech small business.
6. Forms of liquidation of business organizations.
7. Factors affecting the level of business risk.
8. Economic risk management.

9. The nature and types of responsibility of entrepreneurs.

10. Conditions for the emergence of civil liability of entrepreneurs.

11. Methods for ensuring the fulfillment by entrepreneurs of their obligations.

12. Criminal liability of entrepreneurs.

13. Classification of business risks.

14. The main elements of the mechanism for neutralizing entrepreneurial risks.

15. Reorganization of commercial organizations.

16. Insolvency of organizations.

17. Bankruptcy procedure.

18. Priority of satisfaction of creditors' claims.

19. Settlement agreement.

20. Execution of Judicial Acts of Arbitration Courts.

21. Consideration by the arbitration court of cases on the recovery of mandatory payments and sanctions.

22. Proceedings in the commercial court on certain categories of cases.

23. Form and content of the statement of claim filed with the commercial court.

24. Claim price.

25. Finding sources of financing for a business plan.

Задания 3 типа

Прочитайте и переведите текст

Задание 1

Early in human existence people learned that their individual efforts often fell short of success. They found that they were unable to accomplish many tasks that require more than individual effort. The result was that only limited goals could be attained. Therefore the necessity of group activity was discovered relatively early in human existence.

Group activity could be aimed at some higher, more complex set of goals and could thus bring greater benefits to all concerned. This quality of group activity must be counted as one of the chief requirements for success. Cooperation is a prime element of a group of people who want to achieve more than they can acting individually. A system of group relationships built upon and fostering cooperation, then, is basically the meaning of an organization.

This system of cooperation consists of several parts: the human element, the physical clement, the work clement, and the coordination element. All of these elements, taken collectively, can he thought of as an organization.

Thus, organization is an open, dynamic, purposeful social system of cooperation designed to enhance individual effort aimed at goal accomplishment; consists of the human clement, the physical element, the work element, and the coordination element; transforms resources into outputs for users.

It is important to examine the various parts or components of organization

theory in order to outline its broad scope. These components are: goals, work, power and authority, delegation, structure.

Задание 2

Every organization is initially built to accomplish some goal. Goals are the starting point for the design and maintenance of the organization itself. At the same time, these goals must meet a need that society has defined as important. Thus, consumer needs play a crucial role in organization.

Once the goal of an organization is established, it is time for the members to decide on the type of work activity that will be necessary to accomplish these goals. Basically, any organization must perform two fundamental types of work: primary and secondary. The primary work (it also commonly referred to as line work) consists of production and distribution of goods and services that will satisfy consumer needs. The secondary work (it is often termed staff work) consists of all those activities that support and extend the operations of primary work. For example, in a manufacturing firm, the secondary work would include accounting, personnel and quality control.

Задание 3

No theory of organizations would be complete without a treatment of the roles that power and authority play in organizational activity. These two components of theory help explain the network of relationships that tie the other components of an organization together into some logical pattern.

Power is the ability to influence others successfully. It comes from any single or combination of possible sources. For example, one can have power over others because of one's intelligence, skill, or money. Regardless of its source, power enables its holder to exercise one's will over others.

Authority can be defined as power that has been given official recognition by the organization. Once an organization legally authorizes an individual to act on its behalf, that person is said to possess authority. Every member of the organization has some amount of authority to take action necessary to cany out his responsibility.

Задание 4

Organizations that enjoy any measure of success find it necessary to increase their membership and to assign duties to these additional members. The process will result in the necessity to divide the work of the organization into sub-units or groups. Each of these groups will be under the direction of a manager or managers. In order for these managers to perform their managerial duties properly, they must be granted appropriate responsibility and authority. The means for making these assignments is termed delegation. In general, delegation may be defined as the process of transferring an obligation (responsibility) and an accompanying right (authority) from a superior to a subordinate position in the organization. Without delegation, an organization simply cannot exist and prosper. The patterns of work divisions and their hierarchical arrangements constitute the basic components of structure. Structure, then, is the hierarchical pattern of authority, responsibility, and accountability relationships designed to provide coordination of the work of the

organization. It is basically a managerial tool that aids in guiding the organization towards its goals and can be considered the skeleton of the organizational body.

Задание 5

The idea of hierarchy of authority, the division of organization by function, the differentiation of responsibility of the line (doers) and the staff (the advisors) are all inventions of the church and military leaders who were faced with the need to manage large aggregations of human, technical, and material resources. Organizations create an officially sanctioned structure known as the formal organization or de jure organization. A formal organization is only half the story, for superimposed on these relationships is a whole series of informal or de facto relationships that are not sanctioned by the organization. These include informal work groupings of employees, informal leaders, informal channels of communication and informal power and status differentials. Usually the structure of an organization is rather permanent and stable but in some cases a temporary, ad hoc, organization may be created. The organization exists to reach a certain goal or set of goals and disbands once the goal is achieved.

Задание 6

Strategy and planning in an organization begin with analysis, and a well-known tool to do this is a SWOT analysis (looking at the internal Strengths and Weaknesses of the company, and the external Opportunities and Threats).

Planning itself can be categorized into two main types depending on the time-scale and purpose of the planning.

Strategic planning is concerned with the longer term and 'the big picture'. It is the process of defining the company's mission, determining the overall goals of the organization and allocating resources to reach those goals. It is done by top and middle managers.

Operational planning is concerned with translating the general, longterm goals into more specific, concrete objectives. It involves monitoring the day-to-day work of departments. It is done by middle and supervisory managers.

Задание 7

A business organization is frequently referred to as a business entity. A business entity is any business organization that exists as an economic unit. Business entities can be grouped according to the type of business activity they perform. Service companies perform services for a fee. This group includes companies such as accounting firms, law firms, repair shops, and many others. Merchandising companies purchase goods that are ready for sale and sell them to customers. They include such companies as auto dealerships, clothing stores, and supermarkets. Manufacturing companies buy materials, convert them into products, and then sell the products to the companies or to the final customer. Examples are steel miles, auto manufacturers, and so on.

The business entity concept applies to all forms of businesses — single proprietorship, a partnership, and a corporation.

A sole trader (UK) /a single (sole) proprietorship (US,) is business owned by an individual and often managed by that same individual. Single proprietors

include physicians, lawyers, electricians, and other people who are ‘in business for themselves’. In a single proprietorship.

Задание 8

A partnership (UK and US) is a business owned by two or more persons associated as partners. Partnerships are created by an agreement. Included in the agreement are such terms as the initial investment of each partner, the duties of each partner, the means of dividing profits or losses between the partners each year, and the settlement to be made upon the death or withdrawal of a partner. Accountants, attorneys, and other professionals frequently operate their firms as partnerships.

A corporation (US*)/company* (US and UK) is a business owned by a few persons or by thousands of persons. The owners of the corporation are called shareholders (UK) or stockholders (US). They buy shares of stock. If the corporation fails, the owners lose only the amount they paid for their stock. The personal assets of the owner are protected from the creditors of the corporation.

Speaking about companies, we should differentiate between private, public and state-owned companies. Private companies are private in the sense that they cannot be bought by members of the public. The vast majority of companies fall into this category. They’re often smaller companies, with shares held by a few business associates or family members. Public company: the shares are openly traded on a public stock exchange. These are the large, often well-known businesses. The word ‘public’ should not be confused with ‘state-owned’. A ‘state-owned enterprise’ (SOE) is owned by the government.

Задание 9

The stockholders do not directly manage the corporation; they elect a board of directors to represent their interests. The board of directors select the president and vice president, who manage the corporation for the stockholders. Not all Boards are fully independent, but in general their role is to:

- Set long-term strategy'.
- Appoint a Chief Executive Officer (CEO) and other members of the senior management team to run the company day-to-day.
- Ask questions about any short- or medium-term strategy developed by the CEO, and then support it once they have agreed.
- Oversee the preparation of the financial statements.
- Appoint and ensure the independence of the company’s auditors.
- Oversee and manage risk.
- Set an annual dividend.

At the Annual General Meeting the shareholders can question Board members, vote to accept or reject the dividend, vote on replacements for retiring Board members, etc. But, in practice, the situation may be different. In particular, most shares are held by large institutions, and these may simply sell their stake if they aren’t happy, instead of trying to change the Board. In reality many Board members are chosen by the CEO and the shareholders simply approve these members.

Задание 10

The key factor in owning any company is the guarantee called limited liability (Ltd): the owners of a company never have to pay more than they have invested in the company. Their liabilities are limited. When a company goes bankrupt, the owners can never be required to pay its unpaid bills.

The worst that can happen to investors in a limited liability company is losing their initial investment if the company fails. By limiting the downside risk for shareholders, companies are able to attract equity investors and raise large amounts of funds called equity capital through sales of shares rather than by borrowing money at potentially high interest rates.

The names of companies around the world reflect this guarantee of limited liability. The abbreviations “GmbH” in Germany, “Inc.” in the United States, or “Ltd”, in most other English-speaking countries indicate that the firm is a limited liability company and investors have nothing more to lose than the money invested in their shares. The “S.A.” in French and Spanish-speaking countries also refers to limited liability by defining shareholders as “anonymous”. Since the identity of shareholders can be kept secret, the creditors of a bankrupt company have no right to pursue them for the company’s unpaid debts.

Задание 11

Many countries make a clear distinction between public and private companies, with separate designations, such as AG and GmbH in Germany, or Pic (Public) and Ltd. in Britain. Generally, “public” companies are those large enough to have their shares traded on stock exchanges, while smaller unquoted companies are said to be “private”, even though their shares can be held by the public at large. In some countries, a large company is said to be privately owned if its shares are not available to the general public. In the United States, where little distinction is made between public and private companies, most companies simply bear the title “Incorporated”.

Задание 12

Why do nations trade? The answer is that nations have different quantities and qualities of economic resources and different ways of combining them. By engaging in free trade, nations make more efficient use of their and world’s scarce resources.

International business includes all transactions that involve two or more countries. In order to participate in international business a company must establish international operational forms, the major of which are described below.

Merchandise exports are goods sent out of a country[1] whereas merchandise imports arc goods brought in. Since these arc tangible goods that visibly leave and enter countries, they are sometimes referred to as visible exports and imports. Exporting and importing of goods are the major sources of international revenue and expenditure for most countries. Importing and/or exporting is usually but not always, the first type of foreign operations in which a firm gets involved. This is because at an early stage of international involvement these operations usually take the least commitment and least risk of a firm's resources.

Задание 13

Direct investment takes place when control follows the investment. This can amount to a small percentage of the equity of the company being acquired, perhaps even as little as 10 percent. The ownership of a controlling interest in a foreign operation is the highest type of commitment to foreign operations in the given country. Direct investment operations may be set up in order to gain access to certain resources or access to a market for the firm's product.

When two or more organizations share in the ownership of a direct investment, the operation is known as a joint venture. In a special type of joint venture, a mixed venture, a government is in partnership with a private company.

The multinational enterprise, or MNE, has a worldwide approach to foreign markets and production and an integrated global philosophy encompassing both domestic and overseas operations. The term multinational corporation, or MNC, is also quite common in the literature of international business. Another term sometimes used interchangeably with MNE. especially by the United Nations, is transnational corporation, or TNC.

Задание 14

Peter Senge, an American business strategist, came up with the concept of learning organizations in his best-selling business management book. The Fifth Discipline. He defined them as companies where people continually expand their capacity to create the results, they truly desire, where new and expansive patterns of thinking are nurtured, where collective aspiration is set free, and where people are continually learning to see the whole together'. At the heart of this vision is what he called 'systems thinking' - an ability to see and think about the organization as a whole, not just as a lot of disconnected parts. It emphasizes the need for the whole team to focus, learn, and build a shared vision.

- What potential benefits might there be for a learning organization?
- Do you like the idea of a learning organization?
- Do you see any drawbacks in this approach?
- How realistic is it for a company to become a learning organization?

Задание 15

It sounds great, but does it actually work in practice? Those who maintain that it does, suggest that although it tends to cause upheaval and a real paradigm shift within a company, it usually leads to improved results. This is because 'systems thinking' means all levels of staff are actively encouraged to be creative and to take a holistic view of the business. Performance management and personal development plans play a key role in ensuring this happens, and the result is that all staff become far more engaged in the success of the company.

Conversely, there are some who question whether creating a learning organization is possible in the real world. They argue that in most cases a radical structural change to a company's culture is needed for it to stop thinking about training individuals and to start focusing on learning at the wider organizational level. There is also a suspicion that while the ideal is to have total employee participation and engagement in the learning process, in reality management will

continue to impose values on a reluctant but deferential workforce. The argument against the ‘learning organization' concept is that in the long run, what employees really need is to be able to do what they do better, not to spend time worrying about the bigger picture, and that companies should simply direct training towards addressing any skills deficit and encouraging professional development across the board in response to individual training needs.

Задание 16

Getting any organization to change is a slow process, but it’s the initial stage — when the change is first announced — that is by far the most important. That’s when the people in an organization start thinking about how the change will affect them personally. They weigh up the pros and cons and ask questions about its usefulness. Reactions will range from enthusiastic support, to apathy, to rejection. The people affected by the change will typically fall into the following three groups.

If they can see the advantages of the change, your supporters will try to persuade their colleagues to accept it. They'll take an active pail in the process and will do their best to understand the new procedures and adapt to new programs.

They can see that the proposals have good and bad points, but they may be nervous about the idea of change and feel anxious about changes to their current situation. They may oppose some of the ideas, but, given enough pressure, they’ll eventually accept the changes as necessary. They won’t be antagonistic, but they won't be committed either, so you'll need to lead them through the exercise - which they’d prefer not to do.

Задание 17

These are going to be your biggest problem. They’ll be difficult, rebellious and unwilling, and will try hard to resist the change. If they do eventually agree to it, they will still feel resentful and will be constantly watching for the slightest mistake. If they can't sabotage the new' ways of working, they may react by becoming apathetic and doing as little work as possible.

Clearly, it’s an advantage to have few' 'opponents’ in an organization, and the challenge is to create real enthusiasm and commitment, and get enough people ‘on board' in support of the change. The key thing is to involve staff at the very beginning in the problem-solving phase. If you do, they’re much more likely to be positive and enthusiastic about the solution.

Задание 18

The world is often a dangerous place to do business in. For an organization to survive it must become adept at identifying and managing possible risks. In our personal lives we do this every day, often without thinking about it. Before we cross the road, we look around to make sure there isn’t a vehicle heading towards us. And every parent weighs up all potential dangers before allowing their child to run the risk of riding a bike outside. Businesses have to make predicting, recognizing, and minimizing risk as natural and habitual as this.

Some risks affect all businesses, such as the unpredictability of economics (e.g. inflation), politics (e.g. new legislation), and business realities (e.g. late

payments). However, there are also risks specific to each sector. In the volatile telecommunications sector, a mobile phone company has to anticipate shifting customer taste in a market that is moving so fast it's hard to look one year into the future, let alone ten.

It's been said that the species most likely to survive is the one most responsive to change. The problem in risk assessment is that progression and change in today's world is no longer linear and predictable.

Задание 19

The only successful business will be one that accepts uncertainty and is flexible enough to respond to change as it comes. That's where Watchman can help. This impressive software accepts a variety of inputs and then produces a stunning three-dimensional graphic display that allows you to view various risk factors at a glance, all against an interactive timeline. Intuitive controls allow-you to filter the output to compare probabilities, determine the relative importance of each risk factor, and evaluate potential impact. And, of course, you can alter the variables to gauge how different conditions make an impact — in the hope that this knowledge will help you to avoid exposing your organization to unnecessary risks.

So it's great as far as it goes, but there is a problem. If the input you provide is incomplete this will affect the quality of the risk analysis. Watchman can't do the thinking for you and it can't determine whether a threat is directly relevant to your company. It's a sound program, but it's no replacement for the skilled, intuitive work done by an experienced risk manager.

Задание 20

In his book Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, philosopher Francis Fukuyama observed that societies worldwide can be divided into two kinds: "high-trust" and "low-trust". He also argues that the highest-trust societies - those in which integrity is most admired, encouraged, and respected - are also the most law-abiding, free, and prosperous.

At the other end of the societal spectrum, however, are those societies characterized by tyranny, thievery, dishonesty, and corruption. Each of these are, without exception, both undemocratic and poor.

Trust Is the Key. Trust is the lubricant of human relationships. Where there is high trust among and between people, economic activity flourishes and there are opportunities for all. On the other hand, where there is low trust, economic resources are squandered in an attempt to protect against thievery and corruption - or these resources are not available at all.

Задание 21

A company's image is like an orchestra. No single instrument is responsible for an orchestra's success or failure. Likewise, the image that a company projects is not based on a single business card, glossy brochure or fashionable display, but on the total impression created by all of these things and more. There are many intangibles that can be critical, like the reputation you have, your principles and professionalism, your creativity, and even the warmth of an initial welcome.

For a company to come across well internationally, it also needs to consider the culture of its client or customer. A Finn might take an instant dislike to extravagance, a German might prefer innovation to tradition, a French might put personal rapport before anything else.

Images can create a negative impression or a positive feeling in a few seconds. If you get it right, that favourable first impression will help in building a successful business relationship.

1. Why is a company's image like an orchestra?
2. What is the meaning of intangibles in a business context?
3. Discuss an experience you have had of a positive or negative first impression of a company. What factors contributed to this?

Задание 22

Every business — in fact every organization — has a culture. Sometimes it is fragmented and difficult to read from the outside — some people are loyal to their bosses, others are loyal to the union, still others care only about their colleagues. If you ask employees why they work, they will answer 'because we need the money'. On the other hand, sometimes the culture of an organization is very strong and cohesive; everyone knows the goals of the corporation, and they are working for them. Whether weak or strong, culture has a powerful influence throughout an organization. It affects practically everything — from who gets promoted and what decisions are made, to how employees dress and what sports they play. Because of this impact, we think that culture also has a major effect on the success of a business.

At the heart of corporate culture - and critical to a company's success - are the 'shared values' which, says *Corporate Cultures,* 'provide a sense of common direction for all employees and guidelines for their day-to-day behavior'. A company like Caterpillar, for example, revolves around 'an extraordinary commitment to meeting customer needs' - symbolised in their slogan '24-hour service anywhere in the world'. According to Terrence Deal and Allen Kennedy, 'often companies succeed because their employees can identify, embrace, and act on the values of the organization'.

Задание 23

We value integrity, honesty, openness, personal excellence, constructive self-criticism, continual self-improvement, and mutual respect. We are committed to our customers and partners and have a passion for technology. We take on big challenges, and pride ourselves on seeing them through. We hold ourselves accountable to our customers, shareholders, partners, and employees by honoring our commitments, providing results, and striving for the highest quality.

The five core values underpinning the way we do business are:

Integrity. We must conduct our business fairly, with honesty and transparency. Everything we do must stand the test of public scrutiny.

Understanding. We must be caring and show respect and compassion for our colleagues and customers around the world, and always work for the benefit of our country.

Excellence. We must constantly strive to achieve the highest possible standards in our day-to-day work and in the quality of the goods and services we provide.

Unity. We must work cohesively with our colleagues across the group and with our customers and partners around the world, building strong relationships based on tolerance, understanding, and mutual cooperation.

Responsibility. We must continue to be responsible and sensitive to the countries, communities, and environments in which we work, always ensuring that what comes from the people goes back to the people many times over.

Задание 24

Although the concept of organizational climate is somewhat nebulous, it is valuable in understanding several aspects of organizational behavior. Organizational climate is the overall favorability of member attitudes and perceptions with reference to specific activities and features of an organization.

Organizations tend to have their specific culture: a peculiar mix of values, attitudes, norms, habits, traditions, behaviors and rituals. Some organizations are well aware of their culture and regard it as a powerful strategic tool, used to orient all units and individuals toward common goals, mobilize employee initiative, ensure loyalty, and facilitate communication. They aim at creating a culture of their own and making sure that all employees understand it and adhere to it. The specific cultural values of an organization may concern, for example:

• the organization's mission and image (high technologies, innovative spirit, superior quality);

• seniority and authority (respect for seniority; seniority as a criterion of authority);

• the treatment of people (concern for people and their needs, equitable treatment or favoritism, privileges, respect for individual rights, training and developing opportunities, how people are motivated);

Задание 25

The way culture imprints itself on the manner a person thinks, acts, perceives the environment and reacts to things around him/her is very strong and virtually indelible. Culture determines every aspect of human behavior and gives rise to cultural identity in addition to national and our own individual identity. Amazingly, nearly all this imprinting is done before we reach the age of seven.

Regardless of the organization you join, you are likely to be dealing with people who come from various national, religious, and ethnic backgrounds. Communicating across language and cultural barriers at home will challenge your skills. Without leaving your ow n country, you're likely to come into contact with people from a variety of backgrounds who work in your company, industry, and community. Cross cultural differences are all around us.

How then can we access cultural understanding to help us in our day- to-day relationships? First, it is important to understand and identify aspects of culture that lead to creating the way we think and behave. Also, we need to understand that the cultural spectrum holds different shades for a person, a society and a nation, helping each of them adapt to a common collective

identity. In the process of evolving this collective identity, culture transcends its traditional role of providing a set of beliefs, customs, norms, values, ethics, traditions, moral, social and legal codes, perceptions, and philosophy. It becomes the overall physical framework for the society to function - it becomes the institutions that govern and the schools that educate, for example. These are all manifestations of culture.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Русский язык и культура речи»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Менеджмент в предпринимательской деятельности
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очная

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 14

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Русский язык и культура речи» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина «Русский язык и культура речи» посвящена изучению базовых понятий и представлений в области русского языка и культуры делового общения. Дисциплина обобщает и систематизирует знания студентов об устройстве и функционировании языка в различных сферах общественной деятельности, в том числе и в сфере деловых отношений; формирует общую систему теоретических представлений о нормах русского литературного языка; знакомит студентов со спецификой делового общения, основными функциями и средствами делового общения, помогает овладеть жанрами письменной деловой речи, а также развивает ряд практических умений и навыков, позволяющих студентам беспрепятственно включаться в процесс делового общения и устанавливать эффективные отношения с собеседником.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся способности осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на русском языке.

Задачи изучения дисциплины:

- раскрытие сущности и содержания основных категорий и понятий культуры речи;
- обобщение, систематизация и углубление знаний о нормах и функциональных стилях русского литературного языка;
- формирование умения использовать языковые средства в соответствии с нормами русского литературного языка, а также в зависимости от целей и условий общения;
- изучение основных жанров письменной деловой речи;
- развитие умения выбирать языковые средства, отвечающие жанру и форме документа, и создавать на базе выбранных языковых средств текст документа;
- формирование умения использовать знания особенностей делового общения и техники аргументации в ходе деловой беседы, диспутов, дискуссий.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	**УК-4**	УК-4.1. Демонстрирует знание основных норм, функциональных стилей, аспектов взаимодействия в деловой среде на языке коммуникации	основные нормы русского литературного языка: орфоэпические, акцентологическ ие, грамматические, лексические; основные функциональные разновидности русского литературного языка; слагаемые культуры деловой речи, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата (точность, логичность, уместность, чистота, выразительность, богатство)	правильно произносить акцентологически трудные слова; употреблять слова в речи в соответствии с их значением, правильно образовывать формы слов, строить предложения и словосочетания в соответствии с синтаксическими нормами; осуществлять выбор языковых средств в зависимости от стилевой принадлежности текста	анализа и редактирования текстов различных функциональных стилей русского литературного языка с точки зрения нормативного построения, а также уместности и эффективности использования тех или иных языковых средств	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-4.2. правильно, непротиворечиво и аргументированно строить устную и письменную речь	технику аргументации, используемую в ходе деловой беседы, диспутов, дискуссий; последовательно сть подготовки и проведения основных форм делового общения; этикетные формулы в устной и письменной коммуникации	выбирать языковые средства русского литературного языка в зависимости от условий и целей общения, а также в зависимости от формы речи (устная/письменна я)	создания устных и письменных текстов, построенных в соответствии с коммуникативным и задачами и сферой общения, в том числе деловой	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Культура речи как инструмент деловой коммуникации и её слагаемые							4			10	Отчет о выполнении заданий тренинга/10
Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью.							8			10	Отчет о выполнении заданий тренинга/ 10 Практическое домашнее задание/10
Тема 3. Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство.							4			5	Отчет о выполнении заданий тренинга /10
Тема 4. Стили речи.							4			5	Отчет о выполнении заданий тренинга 10
Тема 5. Документ. Нормы письменной деловой речи.							4			10	Отчет о выполнении заданий тренинга /10
Тема 6. Коммуникативный аспект делового общения							6	2		15	Отчет о выполнении заданий тренинга/ 10 Отчет об участии в дидактической игре/10
Тема 7. Культура устной речи. Основы риторики				2			4			15	Отчет о выполнении задания ситуационного практикума /10 Отчет о выполнении заданий тренинга /10

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Всего:				**2**			**34**	**2**		**70**	**100**
Контроль, час	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

.

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Культура речи как инструмент деловой коммуникации и её слагаемые

Определение понятия «культура речи». Нормативный, коммуникативный и этический аспекты культуры речи. Формы русского национального языка. Литературный язык, жаргон, просторечие: сферы использования и отличительные черты. Современный русский язык начала XXI века: основные тенденции развития и трансформации. Особенности делового общения. Культура речи как компетенция предпринимателя в сферах делового, межличностного, межкультурного взаимодействия.

Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью.

Основные направления совершенствования навыков грамотного письма и говорения. Нормы произношения и ударения. Грамматические нормы русского языка. Речевые ошибки и способы их устранения. Лексические нормы. Термины и профессионализмы в речи предпринимателя. Значение иноязычных слов, часто употребляемых в области политики, экономики, культуры. Особенности образования и употребления отдельных частей речи: анализ наиболее распространенных ошибок. Правила построения предложений с причастными и деепричастными оборотами.

Тема 3. Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство.

Характеристика основных качеств культурной речи. Типичные недостатки в построении текстов: чрезмерная сложность для восприятия, двусмысленность (нарушения логики: предложения не понятны или требуют дополнительных усилий для однозначного понимания). Необходимость учёта фактора адресата в речи. Причины возникновения и способы устранения неоднозначности в тексте. Логические ошибки как результат неправильного словоупотребления. Речевая избыточность и речевая недостаточность. Причины коммуникативных неудач.

Тема 4. Стили речи.

Функциональные стили русского литературного языка. Основные жанры, черты, сфера функционирования официально-делового стиля. Подстили официально-делового стиля.

Сфера, функции, лексика, основные черты и жанры научного стиля. Аннотация, реферат, конспект, тезисы. Требования к стилю и оформлению научно-учебных работ (реферат, курсовая, дипломная работа).

Публицистический стиль как средство воздействия на аудиторию: черты, жанры, сфера использования. Специфика стиля рекламы. Жанры публицистического стиля: статья, эссе, интервью, обзор.

Тема 5. Документ. Нормы письменной деловой речи.

Документ как способ реализации письменной деловой речи. Приемы унификации языка служебных документов. Правила оформления документов. Речевой этикет в документе. Виды документов (заявление, резюме, служебная записка, договор и др.) Общие требования, предъявляемые к письменной деловой речи: достоверность; актуальность; аргументированность; полнота информации; лаконизм (краткость) изложения. Типичные ошибки в текстах деловых писем.

Т*ема 6. Коммуникативный аспект делового общения.*

Специфика делового взаимодействия. Деловая беседа как основной жанр устной деловой речи. Проведение деловой беседы. Факторы создания положительной атмосферы во время деловой беседы. Правила убеждения, используемые в ходе деловой беседы. Барьеры в общении: барьеры взаимодействия, барьеры восприятия и понимания, коммуникативные барьеры.

Совещание. Структура совещания и порядок его проведения. Требования, предъявляемые к выступлению на совещании. Свертывание и развертывание информации при словесной передаче (резюмирование, тезирование).

Понятие деловой презентации. Правила использования иллюстративных материалов на презентации. Подготовка текста презентационной речи.

Тема 7. Культура устной речи. Основы риторики.

Понятие риторики. Риторический канон. Этапы работы над публичным выступлением. Подготовка устного доклада, интервью. Композиция речи. Культура взаимодействия оратора и аудитории. Структура аргументации: тезис, аргументы и демонстрация. Требования к тезису, аргументам и демонстрации. Некорректная аргументация. Прямая и косвенная аргументация. Основные правила ведения дискуссии. Правила убеждения оппонента. Полемические приёмы и уловки. Совершенствование навыков устной речи.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как тренинг, ситуационный практикум, дидактическая игра, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это интерактивное практическое занятие, цель которого – сформировать у обучающихся определенные компетенции, коммуникативные навыки, необходимые для дальнейшей успешной работы в

профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

-ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Порядок проведения тренинга:

1. Получение индивидуального или группового тренингового упражнения и рекомендаций к его выполнению.

2. Выполнение индивидуального или группового тренингового упражнения для формирования и закрепления навыков согласно задачам изучения курса.

3. Подготовка и представление индивидуальной устной обратной связи по итогам выполнения тренингового упражнения.

4. Организованное обсуждение в группе индивидуального или группового тренингового упражнения с получением обратной связи от преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с

разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Русский язык и культура речи» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся включает выполнение практических домашних заданий; подготовку к выполнению индивидуальных и групповых упражнений тренинга, подготовку к участию в дидактической игре и ситуационном практикуме, подготовку к зачету.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по выполнению практического домашнего задания

Практические задания используются для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины.

Выполнение практического задания осуществляется обучающимися в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы

Выполненные практические задания по теме/темам дисциплины сдаются обучающимися на проверку преподавателю.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Культура речи как инструмент деловой коммуникации и её слагаемые	Формы русского национального языка. Литературный язык, жаргон, просторечие: сферы использования и отличительные черты.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу	Отчет о выполнении заданий тренинга
Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью.	Речевые ошибки и способы их устранения.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу Выполнение практического домашнего задания	Отчет о выполнении заданий тренинга Практическое домашнее задание
Тема 3. Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство.	Характеристика основных качеств культурной речи.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу	Отчет о выполнении заданий тренинга
Тема 4. Стили речи.	Публицистический стиль как средство воздействия на аудиторию: черты, жанры, сфера использования. Специфика стиля рекламы. Жанры публицистического стиля: статья, эссе,	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу	Отчет о выполнении заданий тренинга

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	интервью, обзор.		
Тема 5. Документ. Нормы письменной деловой речи.	Виды документов (заявление, резюме, служебная записка, договор и др.)	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тренингу.	Отчет о выполнении заданий тренинга
Тема 6. Коммуникативный аспект делового общения	Совещание. Структура совещания и порядок его проведения. Требования, предъявляемые к выступлению на совещании. Свертывание и развертывание информации при словесной передаче (резюмирование, тезирование). Понятие деловой презентации. Правила использования иллюстративных материалов на презентации. Подготовка текста презентационной речи	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дидактической игре Подготовка к тренингу	Отчет о выполнении заданий тренинга Отчет об участии в дидактической игре
Тема 7. Культура устной речи. Основы риторики.	Основные правила ведения дискуссии. Правила убеждения оппонента. Полемические приёмы и уловки.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму, к участию в тренинге	Отчет о выполнении задания ситуационного практикума Отчет о выполнении заданий тренинга

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Трофимова, Г. К. Русский язык и культура речи / Г. К. Трофимова. – 8-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2017. – 161 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=56264

Дополнительная литература:

2. Попова, Т.В. Культура научной и деловой речи: учебное пособие / Т.В. Попова, Т.В. Лысова. – 2-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2016. – 157 с. –

Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=83385

3. Трофимова О.В., Купчик Е.В. Основы делового письма. / О.В. Трофимова, Е.В. Купчик ; Тюменский государственный университет. – 4-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2019. – 305 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=57968

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Справочно-информационный портал ГРАМОТА.РУ – русский язык для всех.	http://www.gramota.ru/
2.	Русский язык. Говорим и пишем правильно: культура письменной речи.	http://gramma.ru/
3.	СЛОВАРИ.РУ – электронная библиотека словарей русского языка: толковые, иностранных слов, орфографический, семантический.	http://slovari.ru/start.aspx?s=0&p=3050
4.	Национальный корпус русского языка; обладает сервисом анализа частотности слова / выражения, в том числе по годам.	https://ruscorpora.ru/new/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	9-10 баллов – студент выполнил все задания тренинга, не допустив ошибок или допустив 1 ошибку, ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя; 7-8 баллов - студент выполнил все задания тренинга, допустив 2-3 ошибки, недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию; 4-6 баллов –. студент выполнил все задания тренинга, допустив 4-5 ошибок, не смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя; 1-3 балла– студент выполнил не менее половины заданий тренинга, допустив более 5 ошибок, не смог ответить на вопросы преподавателя; 0 баллов – студент не участвовал в тренинге.
2	Практическое домашнее задание	10-9 баллов – 0-1 ошибка, задание выполнено полностью; 9-8 баллов – 1-2 ошибки, задание выполнено полностью; 8-7 баллов – 2-3 ошибки, задание выполнено полностью; 6-5 баллов – 3-4 ошибки, задание выполнено на 50-75%; 4-3 баллов – 5-6 ошибок, задание выполнено частично (не менее 50 %); 2 -1 балл – более 6 ошибок, задание выполнено частично (не менее 50 %)
3	Дидактическая игра	10-9 – активное участие в процессе игры в соответствии с заранее определенной ролью, проявленный при этом творческий подход, логика и аргументированность в решении поставленной задачи, а также применение знаний культуры речи; 8-7 - активное участие в процессе игры в соответствии с заранее определенной ролью, проявленные при этом знание правил культуры речи, логика и аргументированность в решении поставленной задачи; 6-5 –участие в процессе игры в соответствии с заранее определенной ролью, проявленный при этом творческий подход, но недостаточно логично и аргументировано решена поставленная задача, наличие 1-2 ошибок, связанных с нарушениями норм культуры речи; 4-3 – участие в процессе игры в соответствии с заранее определенной ролью, но недостаточно логично и аргументировано решена поставленная задача, наличие 3-4 ошибок, связанные с нарушениями норм культуры речи; 1-2 - участие в процессе игры в соответствии заранее определенной роли, но недостаточно логично и аргументировано решена поставленная задача, допущено 5-6 нарушений норм культуры речи.
4	Ситуационный практикум	9-10- участник практикума подготовил аргументированное выступление, продемонстрировав усвоение знаний и умений, в выступлении не более 1 речевой ошибки; 7-8 – участник практикума в целом подготовил аргументированное выступление, хотя допустил некоторые логические неточности, 1-2 речевые ошибки;

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		5-6– обучающийся принял участие в практикуме, однако совершил 3-4 речевые и/или логические ошибки в построении текста выступления; 1-4– обучающийся принял участие в практикуме, однако выполнил задание менее, чем на 50 %, допустил 4-5 речевых и /или логических ошибок в построении текста выступления; 0– обучающийся не принимал участие в практикуме.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к тренингам

Примерные задания к тренингу по теме 1. «Культура речи как инструмент деловой коммуникации и ее слагаемые»

Задание 1.

Охарактеризуйте каждое из данных для анализа пять слов по следующей схеме:

1. слово принадлежит литературной/нелитературной лексике?

2. а) если слово является литературным, то где преимущественно может быть использовано: в книжной или разговорной речи?

б) если слово находится за пределами литературного языка, то к какой нелитературной лексике относится: диалектизмам, сленгу, просторечию?

3. В каких ситуациях общения допустимо употреблять выписанные вами слова:

- неофициальное, непринуждённое общение;
- официальное общение?

Образец выполнения: Пастушонок (разг. фам.) — слово свойственно **разговорной литературной** речи; не нарушает норм литературного употребления, но имеет фамильярный характер, о чём свидетельствуют словарные пометы. Однако эта фамильярность наделена «мягкой» экспрессией доброго отношения, шутливости, поэтому слово не может считаться оскорбительным; употребляется в ситуации непринуждённого общения.

Составьте предложения с 5-7 словами на выбор. В какой ситуации общения они могут использоваться?

Слова: компенсация, картошка, рыло, кочет, дитятко, дифференциация, болтать, настроение, лапочка, петух, девица, прикольно, альтруист, обнадеживать, пеун, плестись, организация, караул, трансцендентальный, дискриминация, корпорация, доченька, ихний, интерференция, нестись, картофель, дурочка, кушать, малышка, вознестись, привилегия, антагонист,

дылда, прецедент, случай, привет, жрать, эгоист, дискуссионный, вечеринка, стартап, задаром, сессия, легитимный, курочка, оптимизм, хайп, вернисаж, диверсификация, клёво, доченька, тамошний, этап, интроверт, сыночек, индивид, интерпретировать, представитель, девчонка, конъюнктура, нравственность, привычка, подруженька, ходатайство, чокнутый, менталитет, лайфхак, блогинг

Задание 2. Выбор слов и выражений определенным образом воздействует на собеседника и обуславливает то или иное представление.

Ср. А. Уже прошла половина отпуска. В: Ещё осталась половина отпуска.

Приведенный пример показывает, что два выражения воспринимаются по-разному: первое – с пессимизмом, второе – с оптимизмом.

Выбор синонимичного выражения может свидетельствовать об отношении

говорящего к человеку или событию.

Адресант может передать сообщение с помощью нескольких различных выражений. Например, выражение «Он опоздал» может быть передано мягче и менее категорично конструкциями «Он пришел поздно» и «Он не пришел вовремя».

Также необходимо учитывать возраст, социальное положение собеседника.

Придумайте две ситуации, в которых Вам необходимо сообщить одну и ту же информацию с разными целями и в разных аудиториях.

Объясните, что включает в себя нормативный, коммуникативный и этический аспект? Как были реализованы данные аспекты в данных ситуациях.

Тренинг по теме 2«Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью».

(*Правильная постановка ударения в словах и их использование в речи в соответствии с лексическим значением, грамотное построение предложений и выбор верных грамматических форм слов)*

Задание 1. Поставьте правильно ударения в словах и составьте с ними предложения. Студенты разделяются на группы, каждая из которых получает карточки со словами и задания. После подготовки группы озвучивают свои варианты.

Оптовый, блага, диспансер, договор; мн. договоры, звонишь, звонят, избалованный, избаловать, избалую, искра, каталог, квартал, колледж, красивее, нормировать, осведомить, принят, принята, принято, свекла, создал, создала, создало, сосредоточение, средства, танцовщица, торты, тортов, уведомить, упрочение, феномен, ходатайствовать, щавель, щавеля, эксперт, прагматичный, валовой, валом валить, вероисповедание, ветеринария, включить, включишь, водопровод, средства, статуя, столяр, таможня, табу, танцовщица, единовременно, жизнеобеспечение, завидно,

завсегдатай, закупорить, занял, заняла, заняли, запломбировать, запломбированный, исчерпать, инцидент, истекший год, каталог, квартал, километр, предприимчивый, обеспечение, облегчить, одновременный.

Задание 2. Каково значение иноязычных слов, употребляемых в области политики, экономики? В каких ситуациях их используют? В каких жанрах устной и письменной речи? Придумайте предложения с каждым из слов.

Администрирование, конфисковать, диверсификация, тренд, аутсорсинг, альтернатива, франчайзинг, тренд, экстрадиция, концессия, аннулировать, антагонизм, апелляция, дискредитировать, аудит, эмигрант, баллотироваться, бартер, беспрецедентный, брифинг, брокер, вердикт, виртуальный, грант, дебитор, декларация, демпинг, депозит, депортация, дефолт, дивиденд, апелляция, диссидент, дистрибьютор, инвестиции, инновация, тайм-менеджмент, реноме, девальвация, корпорация, корректный, пролонгировать, аккредитовать, легализовать, легитимный, конфиденциальный, маркетинг, масс-медиа, мониторинг, мораторий, секонд-хенд, ноу-хау, де-юре, олигархия, оферта, кворум, патент, периферия, прайс-лист, прецедент, санкция, стагнация, ходатайство, консалтинг, корпоративный, коммерция, холдинг, интерактивный, дистрибьютор, риэлтор, овердрафт, стартап, коррупция, национализация, приватизация.

Задание 3.1. Склонение числительных. Прочитайте вслух данные предложения, поставив числительное в правильную форму. Необходимо это сделать быстро и без ошибок.

1. К концу 1990-х гг. Procter&Gamble являлась владельцем уже около 300 известных брендов, а потребителями ее продукции являлись более 5 млрд человек в 140 странах мира.

2. Для того чтобы повысить свои шансы на слияние и укрепить собственные позиции, компания обратилась к холдингу с предложением о финансировании, предложив ему сумму в размере 700 млрд иен.

3. Местный стадион включает более 600 зрителей.

4. Он был владельцем 1200 акций этой компании.

5. *Цена акции была понижена до 890 рублей*

Задание 3.2 Студенты делятся на две команды. Каждая из них готовит карточки с числительным и падежом, в который нужно поставить это числительное. Затем студенты обмениваются карточками. Необходимо придумать предложение с данным числительным в указанном падеже.

Например: *900 Творительный падеж. Ответ: состоялась встреча с девятьюстами студентами.*

Задание 4. Раскройте скобки, поставьте слова в правильном падеже.

1. Согласно (наша договоренность) товары должны прибыть в магазин не позднее следующего месяца.

2. Прошу оплатить командировочные расходы согласно (договор).

3. Соответственно (принятые обстоятельства) отправляем в Ваш адрес образцы нашей продукции.

4. Согласно (прилагаемый список) наградить работников завода денежной премией в размере 0,5 оклада.

5. Просим сообщить дополнительные сведения относительно (изменение в финансировании) нашего предприятия

Тренинг по теме 3 «Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство»

(Анализ и создание текста с учётом качеств культурной речи: уместности, точности, логичности, богатства)

Задание 1 Изменяя эмоциональную окраску слов, вы сможете контролировать свои эмоции в деловом взаимодействии. Кроме того, вы поможете и вашему партнёру быть более стрессоустойчивым и эмоционально сдержанным. Научитесь заменять «разрушительные» слова на более «спокойные» выражения:

«Разрушительные слова»	**Более спокойные выражения**
Это абсурд	
Это чёрт знает что такое	
Это не так	
Я с вами не согласен	
Я не могу принять ваши условия	
Провал	
Ужасно	

Задание 2. Какие коммуникативные качества речи нарушены в приведённых ниже предложениях? В чём причина коммуникативных неудач?

1. За два дня я влюбился в машину с первого взгляда.
2. Этого пентюха ещё учить и учить...
3. Заглавную роль сыграет молоденькая актриса.
4. Уважаемый деканат, пропала зачётка, восстановите её.
5. От ихнего бюджета толку нет кроме вреда.
6. Авторы статьи строго обсудили террористов
7. Композиция европейских сказок имеет много общего со сказками восточными.

Тренинг по теме 4. «Стили речи»

(Определение стилевой принадлежности текста, редактирование и написание текстов различных стилей)

Задание 1. Определите, к какому стилю относится текст, предложенный

для анализа. Аргументируйте свой ответ, указав на характерные стилевые черты (сфера применения; основная функция; характерная лексика; предполагаемый жанр; основные черты).

1. А. Твардовский обладает удивительным, я бы сказал, завидным даром разговаривать со своим читателем. Поэтическая речь А. Твардовского течет очень свободно, очень естественно, без всякого нажима. Она лишена той внешней поэтической условности (или даже вычурности), которая у некоторых поэтов превращает стихи в нечто надуманное, ненастоящее, нарочитое, в нечто такое, чему плохо верится и что плохо воспринимается. В то же время речь А. Твардовского на редкость точна, красочна, глубока и поэтична в самом высоком смысле.

2. Дуб растет в довольно разнообразных почвенных условиях. Рост дуба продолжается очень долго, лет 150 – 200 и больше. За это время дуб развивает очень мощную крону.Дуб обладает большой побего-производительной (порослевой) способностью.

3. . На краю дороги стоял дуб … Это был огромный в два обхвата дуб с обломанными давно, видно, суками и с обломанной кроной, заросшею старыми болячками. С огромными своими неуклюжими несимметричными растопыренными корявыми руками и пальцами, он старым, сердитым уродом стоял между улыбающимися березами.

4. Когда я вошел в новую пустую квартиру, единственный, кто встретил меня, был старый заснеженный тополь за окном, он остался от деревенской усадьбы, которая была на этом месте, и теперь, заглядывая во второй этаж, будто сказал мне: "Здравствуй", — и от белых прекрасных ветвей его в комнату лился свет, чистый, непорочный, неподкупный.

Он был со мною всю зиму. В ту долгую, грозную для меня зиму болезни он один никогда и никуда не торопился. Я всегда его видел в окне, и своей холодной и неизменной снежной белизной он успокаивал меня.

5. Теория текста сложилась как научная дисциплина во второй половине XX в. на пересечении ряда наук – информатики, психологии, лингвистики, риторики, прагматики, семиотики, герменевтики, книговедения, социологии.

Исследователей текста (например, П. Хартманна, С. Якобсона, В. Звегинцева, М. Гвенцадзе, О. Каменскую и др.) интересует прежде всего типология текстов и потому в качестве первоочередной ставится задача разработки самих принципов классификации текстов.

Придавая большое значение типологии текста (как теоретическое, так и практическое), ученые признают, что достаточно полная и единая классификация текстов, которая отвечала бы всем требованиям, еще не создана.

6. Настоящий Федеральный закон регулирует общественные отношения, связанные со статусом русского языка как государственного языка Российской Федерации и его официальным использованием.

Закон имеет целью:

- усилить консолидирующую роль русского языка как государственного языка Российской Федерации в политической, социально-экономической и

культурной сферах как способствующего сохранению единства и цельности многонационального Российского государства;

- обеспечить использование русского языка как средства межнационального общения народов России.

7. Если за 10 дней до окончания действия договора ни одна из сторон письменно не заявит о своем намерении расторгнуть договор, то договор считается продленным на тот же срок и тех же условиях. По истечении срока действия договора обязательства сторон по настоящему договору прекращаются. Если по заявлению Клиента не будет заключен новый договор банковского счета, счета Клиента, открытые в соответствии с пунктом 2.1 настоящего договора, закрываются.

8. В ответ на Ваш запрос о дивидендах по акциям предприятия «Форум» и по акциям инвестиционного фонда сообщаем следующее. В 2019 году значительные инвестиции (более 300 млн. руб.) были направлены на модернизацию предприятия, на приобретение нового оборудования и технологий «ноу-хау». В связи с этим в 2020 году выплата дивидендов акционерам будет временно приостановлена, так как вся прибыль предприятия «Форум» пойдет на развитие производства

Задание 2. Восстановите логическую последовательность фрагмента научной статьи Баженова Ю.К., Веснина В.Р. «Предпринимательство: попытка осмысления с современных позиций» Какие особенности научного стиля Вы можете выделить? Каковы ключевые слова (3-4) в этом фрагменте?

(1) Ещё в римском праве предпринимательство рассматривалось как занятие, дело, деятельность, а под предпринимателем подразумевался человек, ведущий общественное строительство.

(2) Если обобщить современные высказывания множества авторов о предпринимательстве, то его определение сводится как инициативная деятельность, направленная на организацию ресурсов с целью получения прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг, связанная с риском их потери и имеющая целью извлечение выгоды для лица, ее осуществляющего.

(3) Развитие предпринимательства является одной из наиболее обсуждаемых проблем нашего времени.

(4) Первым российским автором, исследовавшим предпринимательство, называют И.Т. Посошкова, подготовившего в 1724 г. свой знаменитый труд – «Книгу о скудости и богатстве», который был издан лишь в 1840 году.

Задание 3. Придайте предложениям разговорного стиля литературную форму.

1. Мне от головы. 2. За 300 рублей «Докторскую». 3. С собакой за Вами? 4. Сейчас модно без рукавов. 5. Через верёвочку прыгает / моя внучка. 6. Напротив живёт /ушёл на пенсию. 7. Дома забыл чем писать. 8. Ты взял на чём загорать? 9. Возьми чем укрыться. 10. Завтра праздничную надену.11. Зимнее надо брату покупать. 12. Скоро выпускной / потом вступительные / ужас! 13. У мальчика температура. 14. Без слуха в училище не примут. 15. Он

и второй завалил. 16. Мы заняли на машину.

Тренинг по теме 5 «Документ. Нормы письменной деловой речи»

(Создание и редактирование документов)

Задание 1. Найдите и исправьте ошибки в оформлении заявления.

Заявление

от студента Николаева А.И.
в деканат
юридического факультета СГУ
декану Кузнецову М.Л.

Можно уйти с занятий 23 апреля, так как мне надо срочно идти к врачу. Мне дали направление на обследование. Надеюсь, Вы согласитесь. Сергеев Андрей Викторович, студент 1 курса юридического факультета.

22.04.2020

Задание 2. Составьте самостоятельно заявление (о приеме на работу/ о предоставлении отпуска/ другой вариант)

Задание 3. Составьте предложения в официально-деловом стиле, используя стереотипные формулы:

Принимая во внимание

Довожу до Вашего сведения

Контроль возлагается

На основании изложенного

Задание 4. Исправьте предложения, постройте их в соответствии с нормами официально-делового стиля

1. Я опоздал на пару по русскому из-за пробок на дорогах.
2. Пусть пока до начала сентября 2020 года исполняет обязанности заместителя директора Петров И.А
3. Улик не нашлось, поэтому суд не стал рассматривать уголовное дело.
4. Не могу прийти на занятия 12 мая, мне надо участвовать в соревновании в другом городе.
5. Приказ №12

Студенты хорошо выступили на нашей научной конференции. Некоторые лучше всех, наградим их дипломами за лучший доклад, а остальным раздадим сертификаты участников.

Тренинг по теме 6. Коммуникативный аспект делового общения

Задание: «Учимся воздействовать на слушателей».

Обработайте предлагаемый текст для устного сообщения. Ваша задача:

1) Упростить текст ― адаптировать для произнесения перед конкретной аудиторией:

- школьники старших классов,
- студенты-сокурсники, члены научного кружка,
- студенты, аспиранты, преподаватели вузов – участники научной

конференции);

заменить *«тяжеловесную» книжную лексику нейтральной* или разговорной (если обстановка делового общения будет полуофициальной); *заменить труднопроизносимые слова* на синонимы, не вызывающие трудностей в произношении; *разбить длинные предложения на несколько простых*.

2) Уложившись в пять минут и, по желанию, используя эффектное вступление, *подать ваше сообщение так*, чтобы:

а) оно звучало *нейтрально*, например, как научное сообщение;

б) *опровергнуть его,* подвергнуть нападкам (если Вы выступите оппонентом докладчику);

в) подать *в самом хвалебном тоне*, чтобы оно звучало, например, как *реклама* тренинга знакомого психолога.

Счастье и удача обязательно придут

Психологи отмечают, что успех предопределен как элементами везения, так и определенной логикой и стереотипами поведения, заложенными в нас самих. Делового человека отличает собранность, умение четко вести дела, правильно организовать рабочее место, время и себя, совместить в своем имидже элегантность и деловитость.

Необходимо иногда пересматривать свои реальные возможности, ценности, круг общения – это позволит делать планы более реальными, а жизненные горизонты более осязаемыми.

Умейте избавляться от ненужных эмоций: негативные состояния тормозят ваше продвижение вперед. Помните, что возможных решений всегда больше, чем мы думаем. Развивайте в себе уверенность, она передастся другим, что скажется позитивно на состоянии ваших дел. Учитесь умению общаться: слушать, разговаривать, задавать вопросы, отвечать на них.

Усильте свои возможности, обратившись к языку деловой одежды.

Учитесь расслабляться и восстанавливать свои внутренние ресурсы.

Залог успеха – в нашем желании расти над собой, в совершенствовании своей внешности и личностных качеств. Успех приходит к тем, кто в него верит. Дорогу осилит идущий!

Тренинг по теме 7. «Культура устной речи. Основы риторики»

«Проведение дебатов»

Студенты не знают тему дебатов заранее, преподаватель сообщает ее на занятии. У студентов есть 15 минут на подготовку, 15 минут длится выступление каждой группы в первом раунде. Студенты разделяются на 3 мини-группы: одна из которых – слушатели, которых нужно в чём-либо убедить, а две остальные группы разрабатывают речь, используя приёмы аргументации. После первого раунда студенты ролями.

Типовое задание к дидактической игре по теме 6

«Коммуникативный аспект делового общения»

«Наем сотрудников»

Студенты моделируют определенную ситуацию делового общения, распределяют роли. Цель – выработать коммуникативные навыки участников (резюме, саморекомендации), навыки монологической и диалогической речи. Участники: директор, начальник отдела кадров (менеджер по персоналу), начальник отдела, в который нанимается сотрудник, а также кандидаты (2-3 человека). Кандидаты заранее предоставляют резюме, а в ходе игры проводятся беседы с каждым из них. Задача кандидатов – занять вакансию, следовательно, они должны хорошо показать себя на собеседовании. Задача работодателей – выбрать лучшего кандидата. После собеседования руководство проводит обсуждение кандидатов, их резюме, аргументируют свой выбор (в присутствии всей группы). Далее группа обсуждает поведение каждого участника игры.

Типовое задание к ситуационному практикуму по теме 7 «Основы риторики»

«Публичное выступление»

Выберите один из афоризмов в качестве темы для выступления. Смысл афоризма должен быть вам понятен, а рассматриваемая в нем проблема – близка и интересна. Подготовьте пятиминутное выступление на практическом занятии, построив свою речь в соответствии с риторическим каноном, постарайтесь убедить аудиторию в справедливости (несправедливости) выбранного вами афористического утверждения. Слушатели оценивают выступление, аргументацию оратора, убедительность и логичность речи.

Примеры афоризмов:

Вопросы истины не решаются большинством голосов (Демокрит).

Свобода есть возможность делать все, что законы позволяют (Екатерина II).

Наши неудачи поучительнее наших удач (Г. Форд).

Добиться успеха легче, чем его заслужить (А. Камю).

Предпринимательство – это не наука и не искусство. Это практика (Питер Друкер)

Настоящий предприниматель – исполнитель, не мечтатель (Нолан Бушнелл)

Студенты могут выбрать и другой афоризм или сформулировать свой тезис.

<u>Типовые задания для практического домашнего задания</u>

Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью.

Исправьте ошибки в предложениях, запишите правильный вариант.

1. Директор подробно остановился о разных сторонах проблемы

2. Всем нужно объяснять о роли налогов.

3. Об этом администрация указала еще в прошлом году.

4. Неоднократно подчеркивалось о том, что прямолинейный подход к предмету обедняет результаты исследования.

5. Докладчик неоднократно отмечал о том, что производственные показатели снизились.

6. Создавая проект ландшафтного дизайна участка, архитектором не были учтены климатические особенности местности.

7. Согласно прилагаемого списка наградить работников департамента N премией.

8. Оплата за оборудование осуществляется простым платежом.

9. Взыскать с коммерческого банка сумму, уплаченной при обращении в суд госпошлины.

10. Оратор отметил о том, что требуется много средств для выполнения намеченного плана.

11. Все приведённые факты говорят за то, что мирные переговоры завершатся успешно.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Русский язык и культура речи» проводится в форме зачета

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание основных понятий русского языка и культуры речи (нормы, функциональные стили, слагаемые культуры деловой речи) Задание №2 – теоретико-практические вопросы, проверяющие умения обучающегося определять стилевую принадлежность текста, выбирать необходимые языковые средства русского литературного языка в зависимости от стилевой принадлежности текста, условий и целей общения. Задание №3 – задания на проверку навыков, полученных в результате освоения дисциплины: умения правильно, непротиворечиво и	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-15 баллов Задание 2: 0-25 баллов Задание 3: 0-60 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, в основном использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено правильно, но есть 2-3 ошибки. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено частично, допущено 4-5 ошибок.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
аргументированно строить устную и письменную речь.	**«Не зачтено»** **– менее 50** – практическое задание не выполнено, либо допущено более 6 ошибок, даны неполные ответы на вопросы.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Дайте определение понятию «культура речи». Можно ли сказать, что культурная и правильная речь – это синонимы?
2. Дайте определение понятию «нормы литературного языка».
3. Какое понятие шире: русский национальный язык или русский литературный язык? Почему?
4. Что такое жаргон?
5. Дайте определение просторечию.
6. Что включает коммуникативный аспект культуры речи?
7. Расскажите об этическом аспекте культуры речи.
8. Что представляют собой стандартные языковые формулы деловой речи?
9. Дайте определение нормативному аспекту культуры речи.
10. В чем отличие профессионализмов от терминов?
11. Дайте определение разговорному стилю. В каких ситуациях неуместно использование данного стиля? В чём состоит отличие разговорного стиля от просторечия?
12. Каковы правила ведения деловой беседы, совещания?
13. Что называется «функциональной разновидностью», «функциональным стилем»? Какое значение здесь имеет слово функциональный?
14. Что такое хрия? Как можно использовать хрию при подготовке текста выступления?
15. Каковы общие требования, предъявляемые к документу как способу реализации письменной деловой речи?
16. Какие виды документов Вы знаете?
17. Назовите основные признаки литературного языка?
18. Перечислите основные жанры собственно научного стиля и дайте им характеристику.
19. Что такое реферат, курсовая работа, дипломная работа? К какому подстилю научного стиля относятся эти жанры?
20. Каковы функции и основные функциональные черты научного стиля русского литературного языка?
21. Каковы функции и основные функциональные черты официально-делового стиля русского литературного языка?
22. Каковы функции и основные функциональные черты

публицистического стиля русского литературного языка?

23. Каковы основные стилистические черты разговорной речи?

24. Каковы правила создания документов? Что такое реквизиты?

25. Дайте характеристику основным качествам культурной речи.

Задания 2 типа

1. Известный лингвист Б.Н. Головин назвал ряд условий, от которых зависит выразительность речи отдельного человека, например: самостоятельность мышления; неравнодушие, интерес автора речи к тому, о чем он говорит или пишет, и к тем, для кого он говорит или пишет; сознательное намерение автора речи говорить и писать выразительно, психологическая целевая установка на выразительность и др. Прокомментируйте данное утверждение.

2. Как часто в повседневной жизни Вы обращаетесь к различным стилям речи? Приведите примеры.

3. Выдающийся лингвист Е.Д. Поливанов утверждал, что многие изменения в языке вызваны действием закона экономии речевых усилий, а проще говоря - человеческой ленью. Подтвердите или опровергните это высказывание примерами из собственной речевой практики или практики своих сверстников.

4. Расскажите о сферах использования акцентологических вариантов. Какой акцентологический вариант – *договóр или дóговор* – необходимо предпочесть в ситуации официального общения?

5. Прокомментируйте высказывание Д.С. Лихачёва: «Чёткое выражение своей мысли, богатый язык, точный подбор слов в речи формирует мышление человека и его профессиональные навыки во всех областях человеческой деятельности».

6. Определите стиль текста. Аргументируйте свой ответ, указав на характерные стилевые черты (сфера применения; основная функция; использованная лексика; основные черты).

Теория текста сложилась как научная дисциплина во второй половине XX в. на пересечении ряда наук – информатики, психологии, лингвистики, риторики, прагматики, семиотики, герменевтики, книговедения, социологии.

Исследователей текста (например, П. Хартманна, С. Якобсона, Г. Ейгера, В. Звегинцева, М. Гвенцадзе, О. Каменскую и др.) интересует прежде всего типология текстов и потому в качестве первоочередной ставится задача разработки самих принципов классификации текстов.

7. Прокомментируйте утверждение: «Особенности речи и речевого поведения делового человека зависят от трёх основных факторов:

- обстановка коммуникации;
- количество участников коммуникации, их отношения;
- цели взаимодействия».

8. Определите стиль текста. Аргументируйте свой ответ, указав на характерные стилевые черты (сфера применения; основная функция;

использованная лексика; основные черты).

К вечеру собралась гроза. Над хутором стала бурая туча. Дон, взлохмаченный ветром, кидал на берега гребнистые частые волны. За левадами палила небо сухая молния, давил землю редкими раскатами гром. Под тучей, раскрылатившись, колесил коршун, его с криком преследовали вороны. Туча, дыша холодком, шла вдоль по Дону, с запада.

9. Основные типы норм русского литературного языка выделяются в соответствии с важнейшими языковыми уровнями и сферами использования языковых средств. Заполните пустые клетки таблицы, называя нормы русского литературного языка и приводя примеры их действия.

ПРАВИЛА	**НОРМЫ**	**ПРИМЕРЫ**
ПРОИЗНОШЕНИЯ	орфоэпические	а[ф'э]ра, что [што]
УДАРЕНИЯ		
УПОТРЕБЛЕНИЯ СЛОВ		
ОБРАЗОВАНИЯ ФОРМ СЛОВ		
ОБЪЕДИНЕНИЯ СЛОВ В СЛОВОСОЧЕТАНИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ		
НАПИСАНИЯ СЛОВ		
ПОСТАНОВКИ ЗНАКОВ ПРЕПИНАНИЯ В ПРЕДЛОЖЕНИИ		

10. Назовите позволительные уловки в споре. Будете ли вы давать собеседнику возможность использовать их, если нацелены победить в споре?

11. Расскажите о видах логических аргументов. Приведите примеры их использования.

12. Известно, что стандартизированные формулы, клише составляют наиболее яркую и очевидную черту официально-делового стиля. Чем объясняется большая степень стандартизированности средств выражения, присущая официально-деловому стилю? Приведите не менее 10 стандартизированных формул, клише, используемых в официально-деловом стиле.

13. В следующем фрагменте речи: «И вы называете это законом? Нет, нет! Это никак не закон, и такой документ никогда не станет законом моей страны – порукой тому порядочность людей, к которым я сейчас обращаюсь!» – использован тип некорректного аргумента. Назовите тип некорректной аргументации. Как Вы будете действовать, если собеседник применяет подобные аргументы?

14. К любому документу в любой стране предъявляются следующие общие требования: достоверность; актуальность; аргументированность; полнота информации; лаконизм (краткость) изложения. Прокомментируйте два последних требования. Не противоречат ли они друг другу?

15. Ударение в словах *острота, ирис, бронированный* зависит от их значения. Составьте с каждым из слов по два предложения или

словосочетания, в которых раскрывается их лексическое значение. Поставьте ударения.

16. Какие особенности построения речи и приемы взаимодействия с аудиторией Вы можете использовать в Вашей профессиональной деятельности?

17. Расскажите о постановке ударения в отдельных грамматических формах, приведите 6-7 примеров слов, в которых часто неправильно ставят ударение.

18. Найдите в предложениях нарушения норм русского литературного языка. Какие ошибки здесь допущены? Постройте и запишите предложения согласно нормам русского литературного языка.

1) *Программа о погашении кредита разрабатывается в соответствии с пожеланиями клиента.*

2) *В тысяча девятисот двадцатом году объём промышленного производства был ниже в семь раз по сравнению с тринадцатым годом.*

3) Записываясь на приём в городскую администрацию, у меня появилась уверенность в поддержке властей.

5) Его стремление стать хирургом осуществилось.

6) Репейный шампунь деликатно очищает и ухаживает за кожей головы, обеспечивая рост крепких и сильных волос.

7) Жажда к славе руководила мною в практической работе.

19. Как в структуре русского национального языка называются слова, приведённые в левом и правом столбцах таблицы. Впишите эти названия. Расскажите о правилах употребления данных слов.

?	?
расходник	*расходный ордер*
платежка	*платежное поручение*
безнал (по безналу)	*безналичный расчет*
нал	*наличные деньги*
кадровик	*работник отдела кадров*
оптовик	*оптовый покупатель*

20. Почему в деловом телефонном разговоре следует избегать таких выражений, как «Я не знаю», «Мы не сможем этого сделать», «Подождите секундочку, я скоро вернусь», «Подождите секундочку, я узнаю», «Нет!» (в начале предложения), «Все обедают», «Никого нет», «Перезвоните» (без объяснения причин)?

21. Известно, что стандартизированные формулы, клише составляют наиболее яркую и очевидную черту официально-делового стиля. Чем объясняется большая степень стандартизированности средств выражения, присущая официально-деловому стилю? Приведите не менее 10 стандартизированных формул, клише, используемых в официально-деловом стиле.

22. Выберите необходимое по смыслу слово и объясните Ваш выбор: (*Этикетные, этические) нормы не позволяли ему брать котлету руками.*

(Референт, рефери) подбежал к месту предполагаемого падения.3. Этот (абонент, абонемент) дает вам право на посещение бассейна в течение трех месяцев.

23. Прочитайте фрагмент научной статьи Баженова Ю.К., Веснина В.Р. «Предпринимательство: попытка осмысления с современных позиций», в котором предложения пронумерованы и расположены в неверном порядке, необходимо восстановить логическую последовательность фрагментов.

(1) Ещё в римском праве предпринимательство рассматривалось как занятие, дело, деятельность, а под предпринимателем подразумевался человек, ведущий общественное строительство.

(2) Если обобщить современные высказывания множества авторов о предпринимательстве, то его определение сводится к инициативной деятельности, направленной на организацию ресурсов с целью получения прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг, связанных с риском их потери и имеющей целью извлечение выгоды для лица, ее осуществляющего.

(3) Развитие предпринимательства является одной из наиболее обсуждаемых проблем нашего времени.

(4) Первым российским автором, исследовавшим предпринимательство, называют И.Т. Посошкова, подготовившего в 1724 г. свой знаменитый труд – «Книгу о скудости и богатстве», который был издан лишь в 1840 году.

24**.** Отредактируйте предложения с деепричастными оборотами, где необходимо, заменяя их придаточными предложениями или устойчивыми оборотами. Прокомментируйте необходимость коррекции.

1) Ссылаясь на нашу договоренность, платеж будет произведен через инкассо. 2) Отвечая на Ваше письмо относительно финансового положения компании, нами была собрана следующая информация. 3)Принимая во внимание наше длительное сотрудничество, товар будет поставлен Вам со скидкой 5%. 4) Подписывая договор, оплата гарантируется. 5) Направляя на рассмотрение данный вопрос, нам необходимо увеличение годового фонда минимум на сорок тонн. 6) Однажды одевшись в "Рибок", вам не захочется покупать спортивную одежду других фирм. 7) Записываясь на прием в городскую администрацию, гражданам выдаются пропуска.

25. Перепишите словосочетания, раскрывая скобки. Прокомментируйте выбор той или иной падежной формы.

Приехать по (окончание института); возвратиться по (завершение строительства); приступить к обязанностям по (истечение срока стажировки); зарегистрироваться по (приезд в город); выспаться по (прилёт домой); поступать вопреки (совет); действовать согласно (приказ); совершенствовать формы ведения хозяйства по мере (развитие демократии и рыночных отношений); отложить решение впредь до (выяснение обстоятельств дела).

Задания 3-го типа

Задание 1. Отредактируйте текст заявления.

Директору фирмы "Заря" *Афанасьеву Ю.П.*
От Комова С.П.

Заявление.

Настоятельно прошу Вас дать мне отгул на 28.12.2008 в связи с причинами личного характера.

24.12.2020 *Комов С. П.*

Задание 2. Составьте словосочетания с данными предлогами, характерными для официально-делового стиля, обращая внимание на необходимый падеж имен существительных:

В целях, в отношении, на предмет, в силу, в связи, в соответствии, по линии, в течение, во избежание, на основании, в счет, в порядке.

Задание 3.

Компания получила письмо от клиентов, и неопытному начальнику отдела сбыта было поручено написать ***письмо-ответ (с отказом).*** Прочитайте составленный им документ и отредактируйте его в соответствии с требованиями, предъявляемыми к документам.

Наша компания получила Ваше письмо с предложением об изменении срока поставки копировального оборудования. Скажем сразу: Вашу просьбу мы выполнить не можем, ввиду невозможности наших деловых партнёров привезения его на склад. Следовательно, оборудование будет поставлено вам только в срок, указанный ранее в договоре.

Искренне Ваш,

Начальник отдела сбыта Иванов Д.В.

Задание 4. Составьте план выступления по данному тексту, выделив вступление, основную часть и заключение.

«Красноречие – это искусство говорить так, чтобы те, к кому мы обращаемся, слушали не только без труда, но и с удовольствием, и чтобы, захваченные темой и подстрекаемые самолюбием, они захотели в неё вникнуть. Стало быть, оно состоит в умении установить связь между умами и сердцами наших слушателей и нашими собственными мыслями и словами, а это значит, что, прежде всего, мы должны хорошо изучить человеческое сердце, знать все его пружины, только тогда наша речь дойдет до него и его убедит. Поставим себя на место тех, кто нас слушает, и проверим на самих себе, верна ли избранная нами форма, гармонирует ли она с темой, производит ли на собравшихся такое впечатление, что они не в силах ей противостоять. Надо, по возможности, сохранять простоту и естественность, не преувеличивать мелочей, не преуменьшать значительного. Форма должна быть изящна, она должна соответствовать содержанию и заключать в себя только необходимое» (Блез Паскаль)

Задание 5. Выберите из приведённых ниже словосочетания и предложений те, который относятся к разговорному стилю. Составьте предложения с двумя словосочетаниями, часто используемыми в официально-деловом стиле.

Социальные процессы, представить объяснительную записку, вещество самопроизвольно загрязняется, математическая обработка данных, впечатляющий форум, давить на нервы, настоящим подтверждаю, характеристика прилагается, величественное сооружение, борьба за равноправие, статистические данные, Пенсионный фонд России, купить тушёнку, вопить без остановки, шахтёрская столица края, ранняя диагностика рака, геном человека, найти отклик в душах людей.

Задание 6. Составьте текст заявления о предоставлении Вам академического отпуска со всеми необходимыми реквизитами.

Задание 7. Исправьте предложения, постройте их в соответствии с нормами официально-делового стиля

1. *Я опоздал на пару по русскому из-за пробок на дорогах.*

2. Пусть пока до начала сентября 2020 года исполняет обязанности заместителя директора Петров И. А.

3. Улик не нашлось, поэтому суд не стал рассматривать уголовное дело.

4. Не могу прийти на занятия 12 мая в этом году, мне надо участвовать в соревновании в другом городе.

5. По итогам уголовного дела три чиновника администрации Саратова, в том числе заместитель главы администрации, угодили за решетку за взяточничество.

Задание 8. Назовите использованные в приведённых ниже примерах полемические уловки или логические ошибки/манипуляции (подмена тезиса, усиление тезиса, утрированный контрпример, «подмазывание аргумента», аргумент к публике, изоляция, подмена возможностей, псевдопричинная связь, аргумент к человеку и т. п.) и предложите эффективный способ их отражения:

1. *Вы, как человек умный, не станете отрицать того факта, что моё предложение правильное.*

2. *Любой здравомыслящий человек поддержит мою, а не Вашу позицию.*

3. *И Вы, далекий от науки человек, пытаетесь что-то доказать.*

4. А: *По моему мнению, Временное Правительство (вариант — теперешний состав правительства) совершенно непригодно для управления страной.*

Б: *Что же, значит, по вашему мнению, надо опять вернуть Николая и Распутина?*

5. Б. *Ах, как я устала!*

В. *Но ведь сегодня же вам не пришлось много работать. Занавеси приделала Х. За покупками ходила Ф.*

Б. *А! Так ты называешь меня дармоедкой! Значит, я, по-твоему,*

дармоедка!

6. *Как Вы могли так оценить мою презентацию? Я работал над ней день и ночь, не покладая рук!*

7. Он получил премию и заболел. Не нужно было выдавать ему деньги.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Цифровая экономика»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль: Менеджмент в предпринимательской деятельности
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очная

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 8

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 9

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 11

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 18

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 20

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Цифровая экономика» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина «Цифровая экономика» формирует у обучающихся комплекс теоретических знаний и базовых практических навыков в области становления, развития и функционирования информационного общества и цифровой экономики; особенностей взаимодействия основных экономических агентов в цифровой экономики с использованием IT-инструментов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы и применения этих компетенций в профессиональной деятельности в условиях цифровой экономики.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать понимание сущности цифровой экономики и образующих ее элементов; содержания государственной политики в сфере развития цифровых технологий; характеристики платформенного способа ведения экономической деятельности и формирования бизнес-экосистем;
- уметь интерпретировать фактическое состояние общественных отношений, связанных с развитием цифровой экономики на основе изученных теоретических концепций и представлений; анализировать текущее положение и тенденции развития цифровой экономики в стране и мире;
- решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе знаний особенностей развития и функционирования цифровой экономики, ее механизмов и инструментов***;***
- сформировать знания, умения владения методами анализа цифровой экономики, оценки эффективности цифровой трансформации, выявления и анализа проблемы цифровой безопасности;
- научиться применять в практической деятельности основные концепции, принципы, теории и факты, связанные с цифровой экономикой

- сформировать необходимый уровень знаний, умений и практического опыта в рамках программы подготовки кадров к деятельности в условиях цифровой экономики, построенной на основе Программы «Цифровая экономика России».

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	**УК-1**	**УК-1.1** Использует различные цифровые средства, позволяющие во взаимодействие с другими людьми достигать поставленных целей в цифровой среде	современные информационные и цифровые технологии и инструменты; возможности и ограничения цифровой среды и цифровых инструментов для решения поставленной задачи	применять современные цифровые технологии и инструменты при взаимодействии с другими людьми в целях достижения поставленных целей в цифровой среде	выбора необходимых цифровых технологий и инструментов для оптимального решения поставленных целей в цифровой среде	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа
		УК-1.2. Ставит себе образовательные цели под возникающие жизненные задачи, подбирает способы решения и средства развития (в том числе с использованием цифровых средств) других необходимых компетенций	основные образовательные Интернет-ресурсы, типы цифрового образовательного контента; возможности и ограничения образовательного процесса при использовании цифровых технологий	цифровые ресурсы для решения задач/проблем в профессиональном и/или социальном контексте и для оценки результатов решения	поиска информации в целях самообразования и обучения при помощи цифровых инструментов; выбирать цифровые средства в целях саморазвития	
		УК-1.3. Генерирует новые идеи для решения задач цифровой экономики, абстрагируется от стандартных моделей: перестраивает сложившиеся способы решения задач, выдвигает альтернативные варианты действий с целью	цифровые инструменты для генерирования/разработки идей, гипотез, поиска нестандартных решений	использовать цифровые средства и ресурсы для генерирования новых идей и решений	применения цифровых инструментов для генерирования/разработки идей, гипотез, поиска нестандартных решений	

		выработки новых оптимальных алгоритмов				
		УК-1.4. Находит источники информации и данные, воспринимает, анализирует, запоминает и передает информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач	инструменты крупнейших цифровых экосистем для получения, обработки и анализа информации; особенности различных расширений и форматов хранения данных; - принципы работы различных поисковых сервисов	находить источники информации и данные, воспринимать, анализировать и передавать информацию с использованием цифровых средств	анализа информации, формулирования выводов и принятия решений на основе проверенной и достаточной информации	
		УК-1.5. Находит, критически оценивает информацию, ее достоверность, строит логические умозаключения на основании поступающих информации и данных	способы и цифровые инструменты/ сервисы для проверки достоверности информации	строить логические умозаключения на основании информации/данных, в том числе в различных цифровых средах (в том числе, оценивать результат и последствия своих действий)	оценивания информации /данных на достоверность и релевантность сравнением нескольких источников информации; оценивания практической значимости результатов поиска с помощью цифровых инструментов	
Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	**УК-10**	**УК-10.1.** Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике	знает основные законы и закономерности функционирования экономики; знать основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач	умеет выявлять закономерности функционирования экономики, применять основы экономической теории для решения профессиональных задач	использования основных положений и методы экономических наук для решения социальных и профессиональных задач в условиях цифровой экономики	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа
		УК-10.2. Применяет методы личного экономического и	методы личного экономического и финансового планирования	решать типовые задачи в сфере личного экономического	личного экономического и финансового планирования,	

		финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски	для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей; финансовые инструменты для управления личными финансами в условиях цифровой экономики	и финансового планирования, возникающие на всех этапах жизненного цикла индивида, как экономического агента	составления личного бюджета для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей в условиях цифровой экономики	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Цифровая экономика: сущность и эволюция развития в системе информационной экономики.	4					4				16	Защита отчета по Лабораторному практикуму № 1 /12
Тема 2. Влияние цифровой трансформации на современную рыночную экономику.	4					4				17	Защита отчета по Лабораторному практикуму № 2 /12
Тема 3. Оценка эффективности цифровой трансформации экономики.	2					2				13	Защита отчета по Лабораторному практикуму № 3 /12
Тема 4. Цифровая безопасность и цифровые риски. Цифровая безопасность в экономике и финансах	2					2				13	Защита отчета по Лабораторному практикуму № 4 /12
Тема 5. Платформенные цифровые решения в экономике. Экосистема и структура цифровой экономики.	4					4				17	Защита отчета по Лабораторному практикуму № 5 /12
Всего:/сем	**16**					**16**				**76**	**100 (60+40)**
Контроль, час/сем											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) /сем	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) /сем	**3**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Цифровая экономика: сущность и эволюция развития в системе информационной экономики.

Основные признаки и характеристики цифровой экономики. Различные подходы к определению цифровой экономики. Становление цифровой экономики: цифровые "волны". Информационный продукт как результат цифровой экономики. Институциональная структура цифровой экономики: институциональные субъекты, институциональные объекты и институциональный механизм.

Цифровая экономика как развитие новой (информационной) экономики. Влияние информационной экономики на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений). Микро- мезо- и макроэкономические характеристики современного информационного общества. Основные характеристики и возможности информационной (сетевой) экономики. Этапы развития информационной экономики. Новые экономические законы. Модели информационной экономики.

Цифровая экономика в контексте теорий постиндустриального, информационного и сетевого общества. Развитие теории цифровой экономики в XXI в.

Тема 2. Влияние цифровой трансформации на рыночную экономику

Новые условия производства и влияние цифровой трансформации на производительность труда. Характер конкуренции в условиях цифровой экономики.

Новые явления и способы организации экономической деятельности: экономика совместного потребление (sharing economy), гиг-экономика (сдельная экономика, gig-economy), виртуальная экономика (virtual economy), электронная торговля (e-commerce), и т.д.

Изменения на финансовых рынках: блокчейн-технологии и феномен криптовалют, электронные платежные системы, интернет-банкинг и др. Достоинства и преимущества интернет – платежей. Финтех. Высокочастотный трейдинг. Налог на Google, налог на робототехнику.

Изменения на рынках труда и капитала в условиях цифровой экономики. Понятия цифрового и креативного капитала. Эффект вытеснения и эффект разнообразия на рынке труда. Компетенции кадров в цифровой экономике. Конкуренция на рынке труда в цифровой экономике: эффекты вытеснения и разнообразия.

Распространение новых форм экономической деятельности и экономических отношений в мировой экономике.

Тема 3. Оценка эффективности цифровой трансформации экономики

Экономическая эффективность (в распределении, производстве и потреблении) в условиях цифровой экономики.

Технологический форсайт и его влияние на современную экономику. Характеристики «передового производства» (advanced manufacturing), кастомизация продукции, технологические новации, использование новых материалов и т.д. Концепция бережливого производства (lean production). Digital Economy Country Assessment (DECA) – методика измерения цифровой экономики. Двойственность характера воздействия цифровой трансформации на мировую экономику: выгоды и риски. Межстрановые сопоставления.

Тема 4. Цифровая безопасность и цифровые риски. Цифровая безопасность в экономике и финансах

Проблемы обеспечения цифровой и информационной безопасности на национальном и наднациональном уровнях. Цифровые риски. Проблемы цифровой безопасности. Классификация угроз цифровой безопасности. Характеристики наиболее распространенных угроз цифровой безопасности. Возможные мошенничества при использовании платежных карт. Меры защиты электронных банковских систем, применяемые на Западе и в России. Особенности организации защиты информации в системах электронных платежей. Современные способы идентификации в системах электронных платежей. Операционные риски экономических агентов, связанные с большими данными. Nowcasting и forecasting.

Тема 5. Платформенные цифровые решения в экономике. Экосистема и структура цифровой экономики

Роль платформенных технологий в развитии цифровой экономики. Признаки и преимущества платформ. Структура и участники платформ. Проблемы функционирования и факторы развития платформ. Эффекты платформ. Платформы как бизнес-инструменты. Платформы для платформ. Примеры цифровых платформ: Alibaba Group, Google, Amazon, Facebook и другие. UBERизация и платформизация. Трансформация отраслей. Электронное правительство и электронные государственные услуги. Основные риски развития платформенной экономики.

Понятие экосистемы. Уровни экосистемы. Особенности развития экосистем в мире и в России. Их связь с финансовым рынком. Финансовые услуги в экосистемах, формирующихся на основе бигтехов. Организационные формы экосистем. Российские экосистемы, формирующиеся на основе банков и бигтехов. Гибридная модель как основная модель для экосистемы. Платформы и экосистемы как прогрессивная форма бизнес-модели.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, лабораторный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению лабораторных практикумов

Лабораторные практикумы выполняются в соответствии с учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Порядок проведения практикума.

Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.

Настройка инструментальных средств, необходимых для выполнения практикума (при необходимости).

Выполнение заданий практикума.

Подготовка отчета о выполненных заданиях в соответствии с требованиями.

Сдача отчета преподавателю.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии (при необходимости).

Требования к оформлению результатов практикумов (отчет)

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт Times New Roman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

При подготовке презентации: строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы,

рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Цифровая экономика: сущность и эволюция развития в системе информационной экономики.	Основные признаки и характеристики цифровой экономики. Различные подходы к определению цифровой экономики. Становление цифровой экономики: цифровые "волны". Информационный продукт как результат цифровой экономики. Институциональная структура цифровой экономики: институциональные субъекты, институциональные объекты и институциональный механизм. Цифровая экономика как развитие новой (информационной) экономики. Влияние информационной экономики на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений). Микро-мезо- и макро-экономические характеристики современного информационного общества. Основные характеристики и возможности	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Защита отчета по Лабораторному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	информационной (сетевой) экономики. Этапы развития информационной экономики. Новые экономические законы. Модели информационной экономики. Цифровая экономика в контексте теорий постиндустриального, информационного и сетевого общества. Развитие теории цифровой экономики в XXI в.		
Тема 2. Влияние цифровой трансформации на современную рыночную экономику.	Новые условия производства и влияние цифровой трансформации на производительность труда. Характер конкуренции в условиях цифровой экономики. Новые явления и способы организации экономической деятельности: экономика совместного потребление (sharing economy), гиг-экономика (сдельная экономика, gig-economy), виртуальная экономика (virtual economy), электронная торговля (e-commerce), и т.д. Изменения на финансовых рынках: блокчейн-технологии и феномен криптовалют, электронные платежные системы, интернет-банкинг и др. Достоинства и преимущества интернет – платежей. Финтех. Высокочастотный трейдинг. Налог на Google, налог на	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Защита отчета по Лабораторному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	робототехнику. Изменения на рынках труда и капитала в условиях цифровой экономики. Понятия цифрового и креативного капитала. Эффект вытеснения и эффект разнообразия на рынке труда. Компетенции кадров в цифровой экономике. Конкуренция на рынке труда в цифровой экономике: эффекты вытеснения и разнообразия. Распространение новых форм экономической деятельности и экономических отношений в мировой экономике.		
Тема 3. Оценка эффективности цифровой трансформации экономики.	Экономическая эффективность (в распределении, производстве и потреблении) в условиях цифровой экономики. Технологический форсайт и его влияние на современную экономику. Характеристики «передового производства» (advanced manufacturing), кастомизация продукции, технологические новации, использование новых материалов и т.д. Концепция бережливого производства (lean production). Digital Economy Country Assessment (DECA) – методика измерения цифровой экономики.	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Защита отчета по Лабораторному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	Двойственность характера воздействия цифровой трансформации на мировую экономику: выгоды и риски. Межстрановые сопоставления.		
Тема 4. Цифровая безопасность и цифровые риски. Цифровая безопасность в экономике и финансах	Цифровая безопасность в экономике и финансах Проблемы обеспечения цифровой и информационной безопасности на национальном и наднациональном уровнях. Цифровые риски. Проблемы цифровой безопасности. Классификация угроз цифровой безопасности. Характеристики наиболее распространенных угроз цифровой безопасности. Возможные мошенничества при использовании платежных карт. Меры защиты электронных банковских систем, применяемые на Западе и в России. Особенности организации защиты информации в системах электронных платежей. Современные способы идентификации в системах электронных платежей. Операционные риски экономических агентов, связанные с большими данными. Nowcasting и forecasting.	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Защита отчета по Лабораторному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Тема 5. Платформенные цифровые решения в экономике. Экосистема и структура цифровой экономики.	Роль платформенных технологий в развитии цифровой экономики. Признаки и преимущества платформ. Структура и участники платформ. Проблемы функционирования и факторы развития платформ. Эффекты платформ. Платформы как бизнес-инструменты. Платформы для платформ. Примеры цифровых платформ: Alibaba Group, Google, Amazon, Facebook и другие. UBERизация и платформизация. Трансформация отраслей. Электронное правительство и электронные государственные услуги. Основные риски развития платформенной экономики. Понятие экосистемы. Уровни экосистемы. Особенности развития экосистем в мире и в России. Их связь с финансовым рынком. Финансовые услуги в экосистемах, формирующихся на основе бигтехов. Организационные формы экосистем. Российские экосистемы, формирующиеся на основе банков и бигтехов. Гибридная модель как основная модель для экосистемы. Платформы и экосистемы как прогрессивная форма бизнес-модели.	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму Подготовка к контрольной работе	Защита отчета по Лабораторному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Основы цифровой экономики: учебник и практикум для вузов / М. Н. Конягина [и др.] ; ответственный редактор М. Н. Конягина. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 235 с. — (Высшее образование). — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468187

2. Сергеев, Л. И. Цифровая экономика : учебник для вузов / Л. И. Сергеев, А. Л. Юданова; под редакцией Л. И. Сергеева. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 332 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13619-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477012

Дополнительная литература:

1. Грибанов, Ю.И. Цифровая трансформация бизнеса: учебное пособие: / Ю.И. Грибанов, М.Н. Руденко; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – 2-е изд. – М.: Дашков и К°, 2021. – 214 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=600303

2. Курчеева, Г.И. Менеджмент в цифровой экономике: учебное пособие:/ Г.И. Курчеева, А.А. Алетдинова, Г.А. Клочков ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 136 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=574788

3. Стратегии, инструменты и технологии цифровизации экономики / Д.В. Ковалев, Н.А. Косолапова, Е.А. Лихацкая и др. Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону; Таганрог: ЮФУ, 2020. – 226 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=574788

4. Чернопятов, А.М. Управление финансами в цифровой экономике: учебник: / А.М. Чернопятов. – М. ; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 187 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=597732

Нормативные и законодательные документы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017г. №1632- «Цифровая экономика Российской Федерации».

2. Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203 — О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы

6.2.Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети

«Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов: федеральный портал	http://school-collection.edu.ru/catalog/
2.	Официальный сайт «Сбер» и экосистема сервисов	https://www.sber.ru
3.	МТС: связь и экосистема цифровых сервисов	https://moskva.mts.ru/
4.	Официальный сайт UBER	https://support-uber.com/
5.	Доклад ЮНКТАД о цифровой экономике - 2019	https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_overview_ru.pdf
6.	Открытое образование	https://openedu.ru/
7.	Экосистемы: подходы к регулированию: доклад для общественных консультаций. Апрель 2021 г.	https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_overview_ru.pdf
8.	Цифровая экономика: 2020: краткий статистический сборник. - М.: НИУ ВШЭ, 2020.	https://publications.hse.ru/books/322023726

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- лаборатория информационных технологий, оснащенную лабораторным оборудованием, в зависимости от степени сложности, специализированной мебелью (мебель компьютерная (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя) и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, микрофон); набором демонстрационного оборудования (мультимедийное оборудование (проектор, экран);
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной

информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Лабораторный практикум	12-8 – работа выполнена в срок, самостоятельно, в соответствии с требуемым алгоритмом, использованы необходимые фактические и статистические данные, сделаны требуемые выводы и заключение, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы. 7-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, в соответствии с требуемым алгоритмом, в основном использованы необходимые фактические и статистические данные, сделаны требуемые выводы и заключение, в основном аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы. 4-2– работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, в соответствии с требуемым алгоритмом, преимущественно использованы необходимые фактические и статистические данные, сделаны основные выводы и заключение, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 0 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, выводы и заключение сделаны частично, слабо аргументированы.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к лабораторным практикумам

Лабораторный практикум № 1/1. Сущность и эволюция развития цифровой экономики.

Изучите материал на сайтах:

1. Доклад о цифровой экономике 2019 ЮНКТАД: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_overview_ru.pdf
2. Доклад о цифровой экономике 2020 ЮНКТАД: https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-digital-economy-outlook-2020_def83a04-en#page1
3. https://www.vaael.ru/ru/article/view?id=297
4. https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30584/AUS0000158-RU.pdf - Доклад Всемирного Банка о развитии цифровой экономики в России.

Задания:

1. В табличной форме представьте результат анализа по схеме: «автор – название теории цифровой экономики - сущность теории».
2. Изобразите в виде схемы (рисунка) эволюцию основных

источников богатств в контексте становления цифровой экономики.

3. В табличной форме представьте результат анализа определений цифровой экономики по признакам: автор (организация) – определение.

4. Проанализируйте результаты оценки готовности России к цифровой экономике в докладе ВБ в 2017г. Определите, на каких направлениях цифровой экономики необходимо сконцентрироваться России.

Лабораторный практикум № 1/2. Технопарки (технополисы) в информационной экономике

Изучите материал на сайтах:

1. https://www.vaael.ru/ru/article/view?id=297
2. https://www.iep.ru/files/text/innov_econ/rybalkin.pdf
3. https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/tehnoparki-rossii
4. https://habr.com/ru/post/373657/

Задания:

1.Проанализируйте в динамике деятельность технопарков в России за период 2016-2020гг. (число, размеры инвестиций, численность занятых, выручка и др.)

2. Определите основные направления деятельности технопарков в России, США и Японии.

3. Проведите сравнительный анализ деятельности технопарков в России, США и Японии: цель, основные направления, формы и размер государственной помощи, численность занятых, налоговые льготы, результативность.

4. Сравните технопарки Сколково, Кремниевая долина и Цукуба. Критерии для сравнения определите самостоятельно.

Лабораторный практикум № 2/1. Промышленный интернет вещей (IIoT)

Проанализируйте материал на сайтах:

1. https://habr.com/ru/company/kauri_iot/blog/471588/
2. https://labec.spbstu.ru/userfiles/files/monograph/trends-development-economy-industry-conditions-digitalization.pdf
3. https://gagadget.com/21054-15-glavnyih-voprosov-o-tom-chto-takoe-m2m-i-pochemu-eto-interesno-kazhdomu/
4. https://www.tadviser.ru/index.php/IIoT_Industrial_Internet_of_Things_(Промышленный_интернет_вещей)

Задание:

1. Какова динамика объёма рынка IIoT в мире и в России в период с 2016 по 2020г.? Представьте данные в виде графика или таблицы.

2. Какова динамика инвестиций в IIoT в мире и в России в период с 2016 по 2020г.? Представьте данные в виде графика или таблицы.

3. В чем преимущества промышленного интернета вещей для экономики?

4. Как оценивается эффективность использования IIoT в сфере ЖКХ? Электроэнергетики?

5. Как промышленный интернет вещей кардинально меняет экономическую модель взаимодействия «поставщик – потребитель»? Представьте модель

6. Что такое модель M2M: коротко опишите суть?

7. Какие основные проблемы возникают при использовании промышленного интернета вещей? Перечислите их и назовите основные. Как эти проблемы разрешаются на современном этапе развития цифровой экономики? Результат представьте в табличной форме.

Лабораторный практикум № 2/2. Финтех: опыт банка Тинькофф

Изучите материал на сайтах:

1.https://sk.ru/news/finansovye-tehnologii-v-rossii-klyuchevye-igroki-cifry-perspektivy/

2. Тинькофф Банк официальный сайт https://www.tinkoff.ru

Задания:

1. Охарактеризуйте степень распространения института финтеха в мире. Результат представьте в табличной или графической форме.

2. Назовите и охарактеризуйте модели цифровых банков.

3. Изучите и опишите динамику капитализации Тинькофф Банка.

4. Сравните расходы на цифровую трансформацию Тинькофф Банка, Яндекс. Деньги, ВТБ, Сбербанка, JP Morgan и Bank of America за 2018-2020гг. и сделайте выводы.

5. Сравните стратегии развития экосистем Сбербанка и Тинькофф Банка.

6. Выясните, почему по версии Global Finance *Тинькофф инвестиции* являются лучшим в мире инвестиционным сервисом. Опишите его преимущества.

Лабораторный практикум № 3/1. Digital Economy Country Assessment (DECA)

Проанализируйте материал на сайтах:

1. https://www.researchgate.net/publication/328772033_Kak_ocenit_gotovnost_strany_k_cifrovoj_ekonomike_Instrument_Digital_Economy_Country_Assessment

2. https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=46780&p=attachment

3. https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/ - Доклад ВБ о развитии цифровой экономики в России

Задания:

1.Перечислите основные компоненты методики DECA и раскройте их содержание.

2. Опишите оценку в рамках DECA уровня развития цифровой

экономики страны.

3.Представьте многомерную модель методики оценки готовности к цифровой экономике.

4. Оцените уровни цифровизации России в 2019-2020гг. на основе методики DECA.

5.Сравните направления развития цифровой экономики в соответствии с Программой «Цифровая экономика РФ» и направления, соответствующие компонентам DECA.

6.Выявите проблемные направления на основе интегральных оценок по отдельным направлениям для РФ.

Лабораторный практикум № 4. Цифровая безопасность.

Проанализируйте материал на сайтах:

1.https://habr.com/ru/company/roi4cio/blog/525884

2.https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/risk/russian/kiberbezopasnost-cifrovye-riski-i-ugrozy.pdf

3. https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32122/Attack_2019-2020.pdf

Задание:

1. Как меняется ландшафт киберрисков в настоящее время?

2. Выявите сферы применения сервисов по защите от киберрисков.

3. Приведите аргументы в пользу утверждения, что защита от цифровых рисков — это инвестиции, а не затраты.

4. Выявите возможности защиты от цифровых рисков.

5. Определите ключевые направления развития кибербезопасности.

6. Сравните рассмотренные продукты защиты от цифровых рисков на основе принципа «цена-функциональность».

7. Основные типы компьютерных атак в кредитно-финансовой сфере РФ в 2019–2020гг.: перечислите и опишите.

Лабораторный практикум № 5. Разбор бизнес-модели Uber

Изучите материал на сайтах:

1. https://vc.ru/transport/53591-detalnyy-razbor-biznes-modeli-uber

2. https://www.cbinsights.com/research/report/how-uber-makes-money/

3. https://www.uber.com/global/ru/sign-in/

Задания:

1. Определите и опишите главное преимущество двустороннего рынка Uber.

2. Опишите процесс установления цены на платформе Uber.

3. Постройте и опишите глобальную логистическую сеть Uber.

4. Изучите структуру и динамику издержек услуг Uber.

5. Опишите алгоритм расчета тарифов Uber.

6. Изучите и опишите политику экспансии Uber при выходе на новые рынки.

7. Определите источники получения дохода Uber.

8. Выявите конкурентов Uber во всех сегментах бизнеса.

9. Проанализируйте доходность/убыточность Uber и ее динамику.

Лабораторный практикум № 5. «Экосистема СБЕР»

Изучите материал на сайтах:

1. https://www.sber.ru
2. https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Экосистема_Сбербанка
3. https://www.rbc.ru/business/01/05/2021/608c29a49a7947e2aed7b9fe

Задания:

1. Изучите, какие сервисы входят в экосистему Сбера.
2. Выявите и определите основные партнерские связи, группы бизнес-системы, дайте характеристику партнерских организаций.
3. Установите связь финансовых потоков внутри бизнес-системы, логику и цель финансовых потоков.
4. Обозначьте стиль финансового поведения потребителей цифровых услуг и виртуальных продуктов.
5. Изучите кадровую политику партнеров экосистемы, влияние цифровой среды на компетенции трудовых ресурсов.
6. Изучите источники финансирования развития бизнес-системы, резервы роста бизнеса.
7. Определите основные риски бизнеса цифровой экосистемы, классифицируйте их.
8. Определите степень устойчивости экосистемы Сбера.
9. Оцените результативность экосистемы Сбера.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Цифровая экономика» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-10 баллов Задание 2: 0-20 баллов Задание 3: 0-70 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ

Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Цифровая экономика и цифровая трансформация.
2. Различные подходы к определению цифровой экономики.
3. Прогнозирование социально-экономических процессов в режиме реального времени (nowcasting)
4. Экономические основы технологии распределенных реестров хранения информации (блокчейн) и криптовалют.
5. Характер изменений на рынке труда. Структура спроса и предложения в условиях цифровой экономики.
6. Направления изменений на рынке капитала в условиях цифровой экономики. Особенности производственной функции.
7. Новая организация реального сектора и экономических отношений (взаимосвязей и поведения в реальном секторе) в условиях цифровой экономики.
8. Новые явления и способы организации экономической деятельности: электронная торговля, экономика совместного потребление), гиг-экономика и т.д.
9. Изменения на финансовых рынках: налог на Google, налог на робототехнику.
10. Технологический форсайт и его влияние на современную экономику.
11. Характеристики «передового производства (advanced manufacturing), кастомизация продукции, технологические новации, использование новых материалов и т.д.
12. Концепция бережливого производства (lean production).
13. Новые подходы к накоплению и обработке данных в экономике и финансах на микро- и макроуровнях.
14. Интернет вещей, подключенный (умный) дом и умные города (автомобили без водителя).
15. Платформенные технологии в развитии цифровой экономики. Признаки и преимущества платформ.

16. Платформы как бизнес-инструменты. Платформы для платформ.

17. Понятие экосистемы, уровни экосистемы и организационные формы экосистем. Гибридная модель как основная модель для экосистемы.

18. Платформы и экосистемы - как прогрессивная форма бизнес-модели.

19. Электронные платежные системы, назначение и классификация.

20. Предпринимательство как институт информационной экономики.

Задания 2-го типа

1. Приведите аргументы в пользу утверждения, что защита от цифровых рисков — это инвестиции, а не затраты.

2. Какие основные технологии, на ваш взгляд, способствовали развитию цифровой экономики в мире?

3. В чем заключается экономический эффект от перехода к цифровой экономике?

4. Как изменяется характер издержек в условиях цифровой экономики?

5. Чем определяется готовность перехода страны к цифровой экономике?

6. Цифровая экономика убивает многие традиционные сферы деятельности. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте свой ответ.

7. Согласны ли Вы с утверждением, что цифровая экономика подразумевает тотальную глобализацию? Аргументируйте свой ответ.

8. Согласны ли Вы с утверждением, что цифровая экономика - это сверх высококонкурентная среда? Аргументируйте свой ответ.

9. Почему базой цифровой экономики является индустриальное развитие?

10. Какие же перемены несет за собой цифровая экономика в сфере трудоустройства?

11. бизнесе предоставляет компаниям глобальная цифровая экономика?

12. Согласны ли Вы с утверждением, что «Цифровая экономика в значительной степени является виртуальной, неосязаемой. Но они невозможна без связи с материальным миром. Поэтому базой цифровой экономики является индустриальное развитие». Аргументируйте свой ответ.

13. В чем суть дискуссии о криптовалюте как новой форме денег? Приведите примеры используемых в мире криптовалют.

14. Приведите классификацию предприятий по степени использования традиционных и электронных инструментов ведения бизнеса.

15. Перечислите преимущества ведения бизнеса в сети Интернет.

16. Почему, на Ваш взгляд, процессы развития Интернета вещей сопровождаются созданием стратегических альянсов? Приведите два - три довода в поддержку альянсов.

17. Может ли переход на криптовалюту в условиях цифровой экономики привести к инфляции?

18. Какие новые формы организации труда в информационном обществе Вам известны?

19. Опишите преимущества и недостатки занятости в цифровой сфере.

20. Опишите, в чем заключаются новые тенденции в поведении фирм в условиях цифровой экономики?

21. Опишите, в чем заключаются новые тенденции в поведении потребителей в условиях цифровой экономики?

22. Прокомментируйте утверждение: «Цифровая среда резко сокращает трансакционные издержки бизнеса и покупателя. Рыночная информация становится более симметричной».

23. Объясните, почему в цифровой экономике возникает проблема открытости бизнеса?

24. В чем, на ваш взгляд, заключается специфика платформенного мышления современных руководителей?

25. Опишите различия между традиционным промышленным предприятием и умной фабрикой.

26. Шеринг, или совместное использование чего-либо, постепенно распространяется и в нашей стране. Обоснуйте преимущества шеринга и приведите два-три примера использования шеринга.

Задания 3-го типа

1. Согласно данным исследования TAdviser и «Крок», почти все компании из промышленной, нефтегазовой, горнодобывающей, энергетической отраслей России интересуются и экспериментируют с технологиями VR/AR. Специалисты считают, что устройства дополненной реальности больше подходят для оптимизации производственных процессов. Как можно аргументировать эту позицию?

2. Согласны ли Вы с утверждением: «Многие склонны возлагать большие надежды на технологии будущего (и на цифровую экономику как их квинтэссенцию), полагая, что их внедрение значительно повысит производительность труда, что в свою очередь приведет к экономическому росту. Данное утверждение справедливо только с большими оговорками, а в общем случае – неверно». Свою точку зрения аргументируйте.

3. Налогообложение роботов - предложение, впервые выдвинутое основателем Microsoft Биллом Гейтсом как способ, которым правительство может укротить неумолимую автоматизацию рабочей силы и профинансировать новые социальные программы. Робот,

который заменяет фабричного рабочего, должен облагаться налогом на том же уровне, чтобы компенсировать потери в доходах государства для соцобеспечения остальной части населения. Производители, использующие роботов, не согласны - они уверены, что и без того платят достаточно налогов. Какие аргументы «за» и «против» этого предложения?

4. Согласны ли Вы с утверждением: «Крупнейшие мировые компании уже давно используют различные технологические платформы. Однако внедрение платформы еще не делает бизнес цифровым». Свою точку зрения аргументируйте.

5. А.Аузан выдвигает гипотезу, что цифровая экономика - это экономика сверхнизких трансакционных издержек. Согласны ли Вы с этим мнением? Аргументируйте свою точку зрения.

6. Прокомментируйте следующее высказывание «Цифровая экономика, как любой вид экономики — это ведь не абсолютное добро и не абсолютное зло. Это некоторое явление, которое обладает теми или другими свойствами». (А.Аузан)

7. Прокомментируйте утверждение: «Идеи перемещаются в интернете свободно - Всемирная паутина против закрытости. … есть ли вообще смысл бороться за защиту прав собственности на цифровой продукт… ?» Вы согласны с этим утверждением?

8. Верно, или неверно утверждение, что «Развитие финтеха «пожирает» бизнес-пространство банков? Свой ответ аргументируйте.

9. Согласны ли Вы с утверждением: «Возможно, валютой будущего может стать «количество произведенной вами полезной информации на количество потребленной энергии», где «полезность» измеряется в «лайках». Свой ответ аргументируйте.

10. Согласны ли Вы с мнением, что в условиях цифровой экономики инновации – единственный источник сверхприбыли? Свой ответ аргументируйте.

11. Согласны ли Вы с утверждением: «Углубление автоматизации и развитие роботизации сократит количество рабочих мест невысокой квалификации: один только беспилотный транспорт оставит без работы миллионы людей. ….. развитие технологий когнитивных / умных вычислений сделает ненужными значительную часть «офисного планктона». ……, расширение многообразия отраслевых цифровых платформ лишит предмета деятельности большинство компаний-посредников (в широком понимании этого слова), т.к. производитель и покупатель смогут легко находить друг друга и без проблем вступать в договорные отношения». Свой ответ аргументируйте.

12. Выберите преимущества цифровых технологий по сравнению с традиционными форматами ведения экономической деятельности

а) возможность практически бесконечного воспроизведения информации без ущерба для качества;

б) широкий диапазон типов информации, с которой работают

цифровые технологии (текст, медиа и т.п.);

в) высокая скорость передачи информации;

г) высокая защищенность технологических и организационных инноваций.

13. К драйверам технологии индустриального интернета («Индустрия 4.0»), которая, в свою очередь, формирует четвертую промышленную революцию с соответствующим экономическим укладом, относится такой структурный элемент, как

а) «умные» сенсоры;

б) беспроводные сети;

в) дополненная реальность;

г) облачные сервисы.

14. Почему стоимость производства единицы информационного продукта для производителя в условиях цифровой экономики становится такой низкой, что стоимость потребления единицы блага для потребителя стремится к нулю, хотя никогда не достигает его?

15. Южная Корея первой в мире планирует ввести налог на роботов. Власти задумались над этой инициативой в связи ростом безработицы. Планируется сократить выгоды от вычета налогов, которые ранее предоставлялись предприятиям для инвестиций в повышение производительности инфраструктуры. Подготавливаемый законопроект предлагает отменить это правило. У закона есть противники — компании, которые уже используют роботов для доставки, упаковки, сбора отходов, а также производители роботов. Они считают, что налог навредит бизнесу и будет препятствовать развитию инноваций. Какие аргументы «за» и «против» этого предложения?

16. Какие существуют различия между дополненной, виртуальной (virtual reality, VR) и смешанной (mixed reality, MR) реальностями? В чем преимущества каждой технологии?

17. Многим производителям известны жёсткие условия конкурсных торгов, где приходится сильно понижать свою прибыль. Дополненная реальность может служить не только для нужд собственного производства, но и для создания товара с уникальными свойствами. Многие продукты требуют от пользователя некоторых усилий, чтобы в нём разобраться и использовать. Если убедить клиента включить требования по наличию такой интерактивной справке в дополненной реальности у поставляемого товара, то производитель получит прямое конкурентное преимущество и гарантию победы.

18. В чем преимущества таких инструментов бережливого производства как JIT (Just-In-Time) и вытягивающее поточное производство («pull production»)?

19. Назовите и опишите угрозы информационной безопасности по аспекту информационной безопасности, на который направлены угрозы.

20. 99% кибератак были бы невозможны без вмешательства и/или неосознанного участия людей. Люди являются основной уязвимостью компьютерной безопасности, слабым звеном. В в спец. докладе 2020 года были названы 7 главных угроз кибербезопасности: социальная инженерия, вымогательство. Продолжите список и раскройте сущность каждой из них.

21. Некоторые исследователи считают, что первично изменение подхода работодателей к найму, а цифровые технологии — вторичны, но большинство экономистов с таким подходом не согласятся, указав, что все наоборот — сначала была цифровизация, изменение технологии, а потом изменения на рынке труда. О какой экономике идет речь? В чем ее особенности?

22. Вы выбираете банк для обслуживания и хотите выбрать надежный банк с самыми низкими тарифами. В вашем городе несколько десятков банков. Ваши действия?

23. Американские исследователи утверждают, что многие виды цифрового бизнеса, например, Uber, Airbnb и др., легко копировать. Что могут делать такие компании для создания и поддержания своих конкурентных преимуществ? Предложите один-два способа формирования конкурентных преимуществ цифровыми компаниями типа Uber.

24. Блокчейн по своей природе гораздо более удобен для продавцов или для покупателей? Свое мнение аргументируйте.

25. Приведите примеры трех типов цифровых платформ: модель «цифрового двойника», платформа-интегратор и многосторонняя платформа. Каково предназначение каждого типа?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Правовое регулирование предпринимательской деятельности»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Менеджмент в предпринимательской деятельности**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **очная**

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
3. Тематический план 7
4. Содержание дисциплины 10
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 13
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение 17
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 20

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Правовое регулирование предпринимательской деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Правовое регулирование предпринимательской деятельности» ориентировано на получение обучающимися знаний в области актуальных теоретических и практических проблем предпринимательского права, особенностях правового регулирования предпринимательской деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе 3 семестр.

Цель и задачи дисциплины.

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы, в том числе усвоение основных особенностей правовой системы Российской Федерации, в том числе частноправового регулирования имущественных и связанных с ними личных неимущественных отношений, возникающих между юридически равными участниками правоотношений, а также особенности российского государства с точки зрения его устройства и функционирования.

Задачи изучения дисциплины:

– формирование у обучающихся устойчивой системы знаний о Понятие предпринимательского права, предпринимательской деятельности,

– формирование у обучающихся устойчивого понимания участия юридических лиц в предпринимательской деятельности.

– формирование у обучающихся устойчивой системы знаний о правовых формах государственного контроля за предпринимательской деятельностью,

– формирование у обучающихся устойчивой системы знаний основ особенности правового регулирования общих положений об обязательствах и договорах в сфере предпринимательской деятельности,

– формирование у обучающихся устойчивой системы знаний основ правового регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности, отдельных видов сделок в сфере предпринимательской деятельности,

– формирование у обучающихся устойчивой системы знаний основ правового регулирование защиты конкуренции,

– формирование у обучающихся устойчивых знаний правовых основ формирования финансовых результатов предпринимательской деятельности,

– формирование у обучающихся устойчивой системы знаний основ правового регулирование расчетов в хозяйственных отношениях,

– формирование у обучающихся устойчивой системы знаний основ информационного обеспечения в предпринимательской деятельности.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	**УК-2**	**УК-2.1.** Реализует нормы права при решении задач в рамках поставленной цели	основы общей теории государства и права и основные положения конституционного, административного, уголовного, гражданского, предпринимательского, семейного, трудового, экологического, международного частного права, правовые основы защиты информации	применять основы общей теории государства и права и основные положения конституционного, административного, уголовного, гражданского, предпринимательского, семейного, трудового, экологического, международного частного права, правовые основы защиты информации	решения задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	**УК-11**	**УК-11.1.** выявляет и распознает факты коррупции	исторические аспекты зарождения коррупции, причины и условия возникновения коррупционных отношений, понятие и	распознавать коррупцию как элемент социально-политической жизни общества и разъяснять последствия	противодействия коррупции при решении задач профессиональной деятельности	

			сущность коррупции, теоретические и практические подходы к противодействию коррупции	коррупционного поведения		

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Основы правового регулирования предпринимательской деятельности	1		2							3	Практикум по решению задач /5
Тема 2. Приобретение и прекращение статуса субъекта предпринимательской деятельности	2			2						3	Ситуационный практикум /5 Практическое домашнее задание /5
Тема 3. Предпринимательские сделки	2			2						3	Ситуационный практикум /5 Практическое домашнее Задание /5
Тема 4. Трудовые отношения в предпринимательской деятельности	2			4						3	Ситуационный практикум /5 Практическое домашнее Задание /5
Тема 5. Правовое обеспечение инновационной деятельности в предпринимательстве	2									3	Практическое домашнее задание /5
Тема 6.	2			2						3	Ситуационны

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Правовое регулирование инвестиционной деятельности											й практикум /5 Практическое домашнее задание /5
Тема 7. Государственный контроль (надзор) в сфере предпринимательской деятельности	2		2							3	Практикум по решению задач /5
Тема 8. Правовое регулирование защиты конкуренции	2			2						3	Ситуационный практикум /5 Практическое домашнее Задание /5
Тема 9. Досудебные формы защиты прав предпринимателей	2									3	Практическое домашнее Задание /5
Тема 10. Рассмотрение судами споров, связанных с предпринимательской деятельностью	2			3						7	Ситуационный практикум /5 Практическое домашнее Задание /5
Всего, час/сем.:	**19**		**4**	**15**						**34**	**100 (ТКУ+ПА)**
Контроль,	**0**										**Зачет (20 из**

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
час/чем.											**100)**
Объем дисциплины (в академических часах) /сем.	**2**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) /сем.	**72**										

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Основы правового регулирования предпринимательской деятельности

1. Источники правового регулирования предпринимательства (Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, Семейный кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ, Кодекс об административных правонарушениях РФ, Федеральные законы, подзаконные акты, корпоративные нормативные акты, принципы и нормы международного права).
2. Содержание права на предпринимательскую деятельность.
3. Гарантии предпринимательской деятельности в России.
4. Режим имущества супругов в предпринимательской деятельности.
5. Ответственность в сфере предпринимательской деятельности.

Тема 2. Приобретение и прекращение статуса субъекта предпринимательской деятельности.

1. Правовой статус корпоративных юридических лиц
2. Правовой статус некорпоративных юридических лиц
3. Правовой статус индивидуальных предпринимателей
4. Порядок создания, реорганизации и ликвидации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
5. Права на средства индивидуализации юридического лица.
6. Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности.
7. Банкротство субъектов предпринимательской деятельности.

Тема 3. Предпринимательские сделки.

1. Понятие, формы и виды сделок.
2. Порядок заключения, изменения и расторжения предпринимательских договоров.
3. Смешанные договоры в предпринимательской деятельности.
4. Договор простого товарищества (договор о совместной деятельности).
5. Исполнение обязательств, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.
6. Государственное регулирование ценообразования.

Тема 4. Трудовые отношения в предпринимательской деятельности.

1. Трудовой договор и его отличия от договора гражданско-правового характера.
2. Структура трудового договора.

3. Виды трудовых договоров.
4. Заключение, изменение и прекращение трудового договора.
5. Испытательный срок.
6. Перевод на другую работу: понятие, значение, классификация.
7. Отстранение работника от работы.
8. Прекращение трудового договора.
9. Порядок увольнения по собственному желанию работника.
10. Порядок расторжения трудового договора по инициативе работодателя.
11. Гарантии при увольнении работника по инициативе работодателя.
12. Порядок увольнения в связи с ликвидацией организации или прекращением деятельности работодателем в связи с прекращением деятельности индивидуального предпринимателя.
13. Порядок увольнения в случае сокращения численности или штата работников организации, индивидуального предпринимателя.
14. Увольнение в случае несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе.
15. Увольнение в случае прогула и неоднократного неисполнения работником трудовых обязанностей.
16. Нарушения правил приема на работу как основание для прекращения трудового договора.
17. Оформление увольнения работника и выплата выходного пособия.
18. Незаконное увольнение.

Тема 5. Правовое обеспечение инновационной деятельности в предпринимательстве.

1. Понятие и значение инноваций и инновационной деятельности.
2. Правовой статус субъектов инновационной деятельности.
3. Объекты инновационной деятельности.
4. Особенности правового регулирования инновационной деятельности субъектов предпринимательства.
5. Государственная поддержка инновационной деятельности.
6. Правовой режим результатов интеллектуальной деятельности в сфере предпринимательства.

Тема 6. Правовое регулирование инвестиционной деятельности

1. Основы правового регулирования инвестиционной деятельности.
2. Государственные инвестиции и поддержка частных инвесторов.
3. Правовое регулирование иностранных инвестиций.
4. Лизинг как вид инвестиционной деятельности.
5. Соглашения о разделе продукции.
6. Инвестиционная деятельность, осуществляемая в форме капитальных вложений.

Тема 7. Правовое регулирование защиты конкуренции

1. Понятие и основные подходы к определению конкуренции.
2. Правовые способы защиты конкуренции.
3. Монополистическая деятельность как форма ограничения конкуренции.
4. Правовая природа недобросовестной конкуренции.
5. Роль антимонопольного органа в защите конкуренции.
6. Ответственность за нарушение законодательства о защите конкуренции.
7. Порядок привлечения к юридической ответственности за нарушение законодательства о защите конкуренции.

Тема 8. Государственный контроль (надзор) в сфере предпринимательской деятельности.

1. Система государственного контроля (надзора) в сфере предпринимательской деятельности.
2. Правовые основания и порядок проведения плановых и внеплановых проверок предпринимательской деятельности.
3. Выездные и документарные проверки при осуществлении государственного контроля (надзора) за деятельностью юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
4. Требования к составлению процессуальных документов при осуществлении государственного контроля (надзора) в сфере предпринимательской деятельности.
5. Полномочия прокуроров при проведении проверок деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
6. Общественный контроль в сфере предпринимательской деятельности.
7. Саморегулируемые организации как органы контроля (надзора) за предпринимательской деятельностью.
8. Прокурорский надзор за соблюдением прав и законных интересов предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора).
9. Государственное регулирование ценообразования.

Тема 9. Досудебные формы защиты прав предпринимателей.

1. Нотариальная защита прав субъектов предпринимательской деятельности.
2. Досудебный (претензионный) порядок урегулирования споров.
3. Медиация и альтернативные способы разрешения споров с участием предпринимателей.
4. Особенности защиты прав предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).
5. Адвокатура в РФ

Тема 10. Рассмотрение судами споров, связанных с предпринимательской деятельностью.

1. Суды общей юрисдикции и арбитражные суды.
2. Подсудность споров, вытекающих из предпринимательской деятельности.
3. Особенности защиты предпринимательских прав по спорам, вытекающим из договорных отношений.
4. Особенности рассмотрения споров о защите права собственности с участием субъектов предпринимательской деятельности.
5. Особенности рассмотрения споров, связанных с защитой чести, достоинства и деловой репутации предпринимателя.
6. Особенности рассмотрения споров, вытекающих из отношений предпринимателей с государственными органами и органами местного самоуправления.
7. Судебная практика в регулировании предпринимательской деятельности.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как: лекции, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого

выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – это аудиторная форма текущего контроля, предполагающая решение обучающимися практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Текст задачи, как правило, описывает реально существующую, житейскую ситуацию. Следовательно, как и описание любой жизненной ситуации, задачный текст, как правило, “зашумлен”, избыточен, то есть может иметь ряд подробностей, не относящихся к сути задачи. Текст задачи, чаще всего, не указывает на способы и средства ее решения.

Перед выполнением практикума по решению задач необходимо изучить материал лекции и рекомендованную преподавателем литературу. При выполнении практикума по решению задач необходимо аргументировать ответы на вопросы ссылками на нормы права. Ответы должны быть полными и исчерпывающими, содержать авторское мнение по существу вопроса.

Методические указания для обучающихся по выполнению самостоятельной работы

Практическое домашнее задание – это самостоятельная форма работы обучающихся, предполагающая решение обучающимися практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Текст задачи, как правило, описывает реально существующую, житейскую ситуацию. Следовательно, как и описание любой жизненной ситуации, задачный текст, как правило, “зашумлен”, избыточен, то есть может иметь ряд подробностей, не относящихся к сути задачи. Текст задачи, чаще всего, не указывает на способы и средства ее решения.

Перед выполнением практического домашнего задания необходимо изучить материал лекции и рекомендованную преподавателем литературу. При решении задач необходимо аргументировать ответы на вопросы ссылками на нормы права. Ответы должны быть полными и исчерпывающими, содержать авторское мнение по существу вопроса.

При сдаче задания проверку рекомендуется сначала привести полный текст задания, затем первый вопрос с ответом на него, затем второй вопрос с ответом на него и т.д.

Методические указания для обучающихся по проведению ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Основы правового регулирования предпринимательской деятельности	1. Источники правового регулирования предпринимательства (Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, Семейный кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ, Кодекс об административных правонарушениях РФ, Федеральные законы, подзаконные акты, корпоративные нормативные акты,	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
	принципы и нормы международного права).		
Тема 2. Приобретение и прекращение статуса субъекта предпринимательской деятельности	1. Правовой статус корпоративных юридических лиц	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму и выполнение практического домашнего задания.	Ситуационный практикум Практическое домашнее задание
Тема 3. Предпринимательские сделки	1. Понятие, формы и виды сделок.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму	Ситуационный практикум
Тема 4. Трудовые отношения в предпринимательской деятельности	1. Трудовой договор и его отличия от договора гражданско-правового характера.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму	Ситуационный практикум
Тема 5. Правовое обеспечение инновационной деятельности в предпринимательстве	1. Понятие и значение инноваций и инновационной деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Выполнение практического домашнего задания.	Практическое домашнее задание
Тема 6. Правовое регулирование защиты конкуренции.	1. Основы правового регулирования инвестиционной деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму и выполнение практического домашнего задания.	Ситуационный практикум Практическое домашнее задание

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 7. Государственный контроль (надзор) в сфере предпринимательской деятельности	1. Понятие и основные подходы к определению конкуренции.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Выполнение практического домашнего задания.	Практикум по решению задач
Тема 8. Правовое регулирование защиты конкуренции	1. Система государственного контроля (надзора) в сфере предпринимательской деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму.	Ситуационный практикум
Тема 9. Досудебные формы защиты прав предпринимателей	1. Нотариальная защита прав субъектов предпринимательской деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Выполнение практического домашнего задания.	Практическое домашнее задание
Тема 10. Рассмотрение судами споров, связанных с предпринимательской деятельностью	1. Суды общей юрисдикции и арбитражные суды.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму.	Ситуационный практикум

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1.Предпринимательское право : учебник / Н. Д. Эриашвили, А. В. Барков, А. П. Горелик [и др.] ; под ред. А. В. Баркова, Н. Д. Эриашвили, Ю. С. Харитоновой. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 536 с. – (Magister). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683242

2.Хозяйственное право : учебное пособие / А. Г. Чепурной, М. В. Кибакин, Н. Д. Эриашвили [и др.] ; под ред. А. Г. Чепурного, Н. Д.

Эриашвили. – Москва : Юнити-Дана : Закон и право, 2017. – 383 с. : ил., табл. – (Dura lex, sed lex). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615933

3.Рубцова, Н. В. Актуальные проблемы предпринимательского права : учебно-методическое пособие : [16+] / Н. В. Рубцова ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 42 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575020

Дополнительная литература:

1.Корпоративное право : учебник / отв. ред. И. С. Шиткина ; Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Юридический факультет. – Москва : Статут, 2018. – 736 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563845

2.Шевчук, И. А. Социальное предпринимательство : учебное пособие : [16+] / И. А. Шевчук, Е. Л. Цай ; Севастопольский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова. – Севастополь : Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2019. – 101 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611348.

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Собрание законодательства Российской Федерации	http://www.szrf.ru/szrf
2.	Конституционный Суд Российской Федерации	http://www.ksrf.ru
3.	Президент Российской Федерации	http://www.kremlin.ru
4.	Правительство Российской Федерации	http://government.ru
5.	Официальная Россия. Сервер органов государственной власти Российской Федерации.	http://www.gov.ru
6.	Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации	http://www.duma.gov.ru
7.	Юридическая Россия. Федеральный правовой портал	http://law.edu.ru
8.	Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
9.	Сайт МВД РФ	http://www.mvd.ru/
10.	Министерство юстиции Российской Федерации	http://www.minjust.ru
11.	Сайт Следственного комитета РФ	http://sledcom.ru/
12.	Сайт Генеральной прокуратуры РФ	http://genproc.gov.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:
учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows 7 pro;

Операционная система Microsoft Windows 10 pro;

Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:

Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;

Программное обеспечение Microsoft Office Professional;

Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/

Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/

Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/ .

Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	Решение задания, выполненного в рамках практикума по решению задач, должно отвечать следующим требованиям: 1. терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. ответы на вопросы задания аргументированы ссылками на конкретные статьи нормативных правовых актов; 3. отсутствуют фактологические ошибки; 4. отсутствуют логические ошибки, в ответах на вопросы прослеживается причинно-следственная связь, 5. ответы на вопросы исчерпывающие и полные. **5 баллов –** решение задачи отвечает всем требованиям. **4 балла –** решение задачи не отвечает одному требованию. **3 балла** – решение задачи не отвечает двум требованиям. **2 балла** – решение задачи не отвечает трем требованиям. **1 балл** – решение задачи не отвечает четырем требованиям.

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		0 баллов – решение задачи полностью не отвечает требованиям
2.	Ситуационный практикум	Решение задания, выполненного в рамках ситуационного практикума, должно отвечать следующим требованиям: 1. терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. ответы на вопросы задания аргументированы ссылками на конкретные статьи нормативных правовых актов; 3. отсутствуют фактологические ошибки; 4. отсутствуют логические ошибки, в ответах на вопросы прослеживается причинно-следственная связь, 5. ответы на вопросы исчерпывающие и полные. **5 баллов –** решение задачи отвечает всем требованиям. **4 балла –** решение задачи не отвечает одному требованию. **3 балла** – решение задачи не отвечает двум требованиям. **2 балла** – решение задачи не отвечает трем требованию. **1 балл** – решение задачи не отвечает четырем требованиям. **0 баллов** – решение задачи полностью не отвечает требованиям.
3.	Практическое домашнее задание	Решение задания, выполненного в рамках практикума по решению задач, должно отвечать следующим требованиям: 1. терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. ответы на вопросы задания аргументированы ссылками на конкретные статьи нормативных правовых актов; 3. отсутствуют фактологические ошибки; 4. отсутствуют логические ошибки, в ответах на вопросы прослеживается причинно-следственная связь, 5. ответы на вопросы исчерпывающие и полные. **5 баллов –** решение задачи отвечает всем требованиям. **4 балла –** решение задачи не отвечает одному требованию. **3 балла** – решение задачи не отвечает двум требованиям. **2 балла** – решение задачи не отвечает трем требованию. **1 балл** – решение задачи не отвечает четырем требованиям. **0 баллов** – решение задачи полностью не отвечает требованиям.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к практикумам по решениям задач</u>

Практикум по решению задач № 1. Тема 1. Основы правового регулирования предпринимательской деятельности

Задача №1

ООО «Прима» заключило с зарубежной компанией договор на продажу пакета акций одного из приватизированных предприятий. Договор подписан надлежащим образом, подписан сторонами и удостоверен брокером. При исполнении договора представителю зарубежной компании было передано свидетельство о владении акциями, а на расчетный счет общества поступила вся причитающаяся по договору сумма.

Спустя год при подготовке к очередному собранию акционеров выяснилось, что в реестре акционеров до сих пор ООО, а не зарубежная компания. Представитель ООО заявил, что он со своей стороны все требуемые действия по распоряжению акциями совершил, а компании следовало обратись к держателю реестра для внесения изменений. Реестродержатель отказывается регистрировать по документам годичной давности. Зарубежная компания, полагая, что сделка должна считаться несостоявшейся, потребовала возвратить ей всю уплаченную по договору сумму.

Правомерны ли требования зарубежной компании?

Задача № 2

ООО «Прима» является акционером ЗАО «Премьер», предъявило о признании недействительной сделки купли-продажи акций это общества, совершенной между ее акционером Ворониным и Рузановым, не являющимися акционерами ЗАО. Свои требования ООО обосновывало тем, что в уставе ЗАО, содержался прямой запрет отчуждения его акций третьим лицам.

Какое решение вынесет суд?

Задача № 3

Коммерческий банк «Брильянт» г. Санкт-Петербурга открыл свое представительство в г. Москве и филиал в г. Новосибирске.

Укажите со ссылкой на нормативные правовые акты, какими функциями должны быть наделены представительство и филиал?

Кто может назначить руководителей представительства и филиала?

Задача № 4

Акционерное общество открытого типа «Сельхоз» обратилось в администрацию области с просьбой о выделении ему из средств областного бюджета дотаций в сумме 5 миллионов рублей для наиболее полного удовлетворения запросов населения в строительстве объектов социального предназначения.

Вопрос: Обоснуйте содержание ответа областной администрации на поступившую от АО «Сельхоз» просьбу.

Практикум по решению задач № 2. Тема 7. Государственный контроль (надзор) в сфере предпринимательской деятельности

Задание 1

Прокуратура РФ внесла протест в газету «Комсомольская правда», в котором указывала на недопустимость выпуска в свет очередного номера газеты, в котором была опубликована статья, нарушающая авторское право гражданина Петрова, направившего в прокуратуру соответствующее заявление. Газета «Комсомольская правда», оспорил данный протест в суд, мотивировав его незаконность тем, что оно нарушает требования статьи 3 Закона РФ «О средствах массовой̆ информации», в соответствии с которой цензура в форме наложения запрета на распространение сообщений и материалов, а также их отдельных частей̆ не допускается. По мнению газеты, поскольку указанная статья закона не содержит указание на то, что в отдельных случаях, предусмотренных законодательством, такой запрет может быть наложен, и, кроме того, повторяет норму Конституции РФ о недопустимости цензуры, то такая статья как более специальная норма (по сравнению с нормами законодательства о прокуратуре) и должна применяться в данном деле.

Какое решение должен вынести суд по заявлению газеты?

Задание 2

Участник ООО «Свет» Иванов узнал о ликвидации общества, проведённой с нарушением требований закона. Иванов обратился в юридическую консультацию с просьбой оценить несколько избранных им способов зашиты нарушенных имущественных прав:

- оспаривание решения общего собрания ООО «Свет», проведённого с нарушением порядка его проведения;
- признание незаконным записи об исключении ООО «Свет» из Единого государственного реестра юридических лиц в связи с наличием в протоколе решения общего собрания общества поддельных подписей;
- взыскание причинённого ему ущерба с директора ООО «Свет». Какой из названных (либо неназванных) способов защиты является оптимальным? Обоснуйте ответ.

Типовые задания к практическому домашнему заданию

Практическое домашнее задание № 1. Тема 2. Приобретение и прекращение статуса субъекта предпринимательской деятельности

Задание 1

Зарегистрировано ПАО «Арт». Согласно договору о создании и Уставу общества все акции общества, распределенные при его учреждении, должны быть полностью оплачены денежными средствами в течение одного месяца с момента государственной регистрации общества. Все учредители, за исключением компании «Бриг», оплатили принадлежащую им долю в установленный срок. Компания «Бриг» просрочила сроки оплаты акций и,

кроме того, сообщила, что оплату за нее произведет третья компания – «Мега», в которой компания «Бриг» владеет 100 % уставного капитала. Возможен ли такой механизм оплаты акций в уставном капитале? Не противоречит ли он действующему законодательству, и какие последствия это может повлечь в дальнейшем?

Задание 2

Шувайлов Алексей планирует продавать слабоалкогольные напитки в розницу. Статус какого субъекта предпринимательской деятельности ему необходимо приобрести для того, чтобы минимизировать размеры налоговых платежей?

Практическое домашнее задание № 2. Тема 5. Правовое обеспечение инновационной деятельности в предпринимательстве

Задание 1

Акционеры ПАО «Век» проголосовали на собрании акционеров против совершения крупной сделки и потребовали выкупа принадлежащих им акций. Однако Совет директоров установил выкупную цену акции в 20 раз меньше рыночной.

Каков порядок определения выкупной цены акций?

Задание 2

В ПАО 20 тысяч привилегированных акций распределены между 3000 акционеров. От общего количества акций, привилегированные акции составляют – 2 %. Устав ПАО содержит положение, согласно которому: «владельцы привилегированных акций имеют право на получение ежегодного фиксированного дивиденда. Общая сумма, выплачиваемая в качестве дивиденда по каждой привилегированной акции, устанавливается в размере 18 % чистой прибыли организации по итогам последнего финансового года, разделенной на число привилегированных акций». Привилегированные акции являются голосующими, так как дивиденды не выплачивались, скупить их в отдельности не представляется возможным согласно уставу в случае выплаты, величина дивиденда по привилегированным акциям будет не пропорционально больше дивиденда по обыкновенным акциям.

Определите, что можно сделать, чтобы избежать этого и изменить размер чистой прибыли, выплачиваемой в качестве дивиденда по привилегированным акциям?

Практическое домашнее задание № 3. Тема 6. Правовое регулирование инвестиционной деятельности

Задание 1

04.07.2020 на внеочередном общем собрании участников общества с ограниченной ответственностью «Ветер» директором компании избран Петров О.Н. В Единый государственный реестр юридических лиц были

внесены соответствующие изменения. Бывший директор общества «Ветер» Сидоров О.А. отказался предоставить вновь избранному директору документы общества, необходимые для ведения предпринимательской деятельности, в том числе документы бухгалтерского (налогового) учета, учредительные документы, печати, лицензии, ценные бумаги, договоры, протоколы собраний участников общества.

Какому суду подведомственны споры об истребовании у предыдущего единоличного исполнительного органа общества с ограниченной ответственностью не переданных им документов, подлежащих хранению в обществе? Обоснуйте свой вывод.

Задание 2

Акционеру (юридическому лицу) в ПАО принадлежит более 20%

голосующих акций, а ПАО, в свою очередь является единственным участником ООО.

Существует ли заинтересованность акционера в совершении сделки по приобретению акционерным обществом имущества у ООО?

Практическое домашнее задание № 2. Тема 9. Досудебные формы защиты прав предпринимателей

Задание 1

01 февраля 2020 года в инспекцию федеральной налоговой службы обратился 16-тилетний гражданин К с заявлением о регистрации его в качестве ИП. 15.02.2020 года Инспекция федеральной налоговой службы уведомила гражданина К о том, что регистрация приостановлена на 45 календарных дней в связи с необходимостью получения дополнительных документов. Допущены ли нарушения инспекцией?

Задание 2

В инспекцию федеральной налоговой службы обратился 16-тилетний гражданин К с заявлением о регистрации его в качестве ИП. Инспектор Р Инспекции федеральной налоговой службы возвратил гражданину К заявление с приложенными документами, устно указав, что он не вправе быть зарегистрированным в качестве ИП поскольку не достиг возраста 18 лет. Допущены ли нарушения инспекцией и вправе ли гражданин до достижения 18 лет заниматься предпринимательской деятельностью и быть зарегистрированным в качестве ИП?

Типовые задания к ситуационным практикумам

Ситуационный практикум № 1. Тема 2. Приобретение и прекращение статуса субъекта предпринимательской деятельности

Задание 1

В ходе ситуационного практикума одни участники разрабатывают систему приобретения статуса субъекта предпринимательской деятельности,

другие прекращение статуса субъекта предпринимательской деятельности. Предложите способы взаимодействия с таким участником и алгоритм проведения мероприятия.

Задание 2

В ходе ситуационного практикума участники разрабатывают стратегию порядка создания, реорганизации и ликвидации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Ситуационный практикум № 2. Тема 3. Предпринимательские сделки

Задание 1

В ходе ситуационного практикума участники разрабатывают систему порядка заключения, изменения и расторжения предпринимательских договоров.

Задание 2

В ходе ситуационного практикума участники разрабатывают стратегию исполнения обязательств, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Ситуационный практикум № 3. Тема 4. Трудовые отношения в предпринимательской деятельности

Задание 1

В ходе ситуационного практикума участники разрабатывают структуру трудового договора.

Задание 2

В ходе ситуационного практикума участники разрабатывают стратегию заключение, изменение и прекращение трудового договора.

Ситуационный практикум № 4. Тема 6. Правовое регулирование инвестиционной деятельности

Задание 1

В ходе ситуационного практикума участники разрабатывают структуру государственных инвестиций и поддержки частных инвесторов.

Задание 2

В ходе ситуационного практикума участники разрабатывают стратегию инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений.

Ситуационный практикум № 5. Тема 8. Правовое регулирование защиты конкуренции

Задание 1.

Администрацией муниципального образования на основании проведенных торгов заключен с организацией договор аренды сроком не на пять лет (как было указано в конкурсной документации), а на шесть.

Могут ли указанные действия администрации муниципального образования квалифицироваться антимонопольным органом как действия, которые приводят к ограничению конкуренции, если такие действия не входят в предусмотренный ч. 1 ст. 15 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ "О защите конкуренции" перечень?

Задание 2.

Дайте комментарий ситуации на предмет наличия нарушений антимонопольного законодательства демонтаж железнодорожных путей необщего пользования, если у завода, использующего их по договору на услуги по подаче/уборке вагонов с собственником, нет другого выхода на железную дорогу, а до демонтажа собственник путей предложил их выкупить?

Ситуационный практикум № 6. Тема 10. Рассмотрение судами споров, связанных с предпринимательской деятельностью

Задание 1

В ходе ситуационного практикума участники разрабатывают структуру защиты предпринимательских прав по спорам, вытекающим из договорных отношений.

Задание 2

В ходе ситуационного практикума участники разрабатывают стратегию рассмотрения споров, вытекающих из отношений предпринимателей с государственными органами и органами местного самоуправления.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Правовое регулирование предпринимательской деятельности» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание № 1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание № 2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-5; 2 вопрос: 0-5; 3 вопрос: 0-10 **Суммарно ТКУ и ПА** Итоговая оценка по дисциплине выставляется в зависимости от общей суммы баллов, набранных в рамках текущего контроля успеваемости и в рамках промежуточной аттестации: **50 - 100 –** Зачтено **0 - 49 –** Не зачтено **Ответ на первый вопрос** билета должен отвечать следующим требованиям:

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание № 3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; тезисы подтверждаются примерами отечественной и (или) зарубежной правоприменительной практики; обучающийся в ответе ссылается на нормативно-правовые акты; отсутствуют логические ошибки, прослеживается причинно-следственная связь; отсутствуют фактологические ошибки. **5 баллов –** ответ отвечает всем требованиям. **4 балла –** ответ не отвечает одному требованию. **3 балла** – ответ не отвечает двум требованиям. **2 балла** – ответ не отвечает трем требованиям. **1 балл** – ответ не отвечает четырем требованиям. **0 баллов** – ответ полностью не отвечает требованиям. **Ответ на второй вопрос** билета должен отвечать следующим требованиям: терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; тезисы подтверждаются примерами отечественной и (или) зарубежной правоприменительной практики; обучающийся в ответе ссылается на нормативно-правовые акты; отсутствуют логические ошибки, прослеживается причинно-следственная связь; отсутствуют фактологические ошибки. **5 баллов –** ответ отвечает всем требованиям. **4 балла –** ответ не отвечает одному требованию. **3 балла** – ответ не отвечает двум требованиям. **2 балла** – ответ не отвечает трем требованиям. **1 балла** – ответ не отвечает четырем требованиям. **0 баллов** – ответ полностью не отвечает требованиям. **Ответ на третий вопрос** билета должен отвечать следующим требованиям: 1. терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. ответы на вопросы задания аргументированы ссылками на конкретные статьи нормативных правовых актов; 3. отсутствуют фактологические ошибки; 4. отсутствуют логические ошибки, в ответах на вопросы прослеживается причинно-следственная связь, 5. ответы на вопросы исчерпывающие и полные. **10 баллов –** решение задачи отвечает всем требованиям. **8 баллов –** решение задачи не отвечает одному требованию.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	6 баллов – решение задачи не отвечает двум требованиям. **4 балла** – решение задачи не отвечает трем требованиям. **2 балла** – решение задачи не отвечает четырем требованиям. **0 баллов** – решение задачи полностью не отвечает требованиям.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. История развития корпоративного права в РФ
2. Реформа корпоративного права в РФ
3. Система корпоративного законодательства
4. Источники корпоративного права
5. Понятие корпоративного права
6. Корпоративное правоотношение
7. Понятие корпоративного юридического лица
8. Виды корпоративных юридических лиц
9. Правосубъектность корпоративных юридических лиц
10. Участники корпораций как субъекты корпоративных правоотношений
11. Корпоративные права участников корпоративных юридических лиц
12. Корпоративные обязанности участников корпоративных юридических лиц
13. Кодекс корпоративного управления
14. Органы управления корпорации: общая характеристика
15. Общее собрание акционеров акционерного общества
16. Понятие решения органа управления корпоративного юридического лица
17. Совет директоров акционерного общества
18. Исполнительные органы хозяйственных обществ
19. Правовое положение ревизионной комиссии (ревизора) в хозяйственных обществах
20. Понятие и виды объектов корпоративных правоотношений
21. Порядок оспаривания решений общего собрания акционеров
22. Корпоративные преимущественные права
23. Понятие и способы защиты корпоративных прав
24. Корпоративные договоры: понятие, виды, элементы
25. Понятие и признаки эмиссионных ценных бумаг

Задания 2 типа.

1. Охарактеризуйте понятие и признаки корпорации.

Правосубъектность корпораций.

1. Охарактеризуйте принципы корпоративного права. Место корпоративного права в системе российского права.
2. Охарактеризуйте корпоративное правоотношение как предмет корпоративного права. Основания возникновения корпоративных правоотношений.
3. Охарактеризуйте виды корпораций. Предпринимательские и непредпринимательские корпорации.
4. Охарактеризуйте хозяйственные общества: понятие, виды, особенности.
5. Охарактеризуйте акционерное общество: понятие, виды, особенности.
6. Охарактеризуйте общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью: понятие, особенности.
7. Охарактеризуйте признаки производственного кооператива.
8. Охарактеризуйте непредпринимательские корпорации: ассоциация (союз), некоммерческие партнерства. Понятие и признаки.
9. Охарактеризуйте холдинги: понятие, признаки, проблемы правосубъектности, корпоративные объединения, созданные на основании договора простого товарищества
10. Охарактеризуйте учреждение хозяйственных обществ. Учредительные документы хозяйственных обществ.
11. Охарактеризуйте особенности внутренних (локальных) документов корпорации как источников корпоративного права.
12. Охарактеризуйте способы создания хозяйственных обществ.
13. Охарактеризуйте устав хозяйственного общества. Место устава среди источников корпоративного права.
14. Государственная регистрация хозяйственного общества: понятие, цели, процедура.
15. Реорганизация хозяйственных обществ: понятие, виды, порядок проведения.
16. Принудительная и добровольная реорганизация хозяйственных обществ: порядок и основания проведения.
17. Ликвидация хозяйственных обществ: понятие, виды, процедура проведения.
18. Охарактеризуйте способы защиты прав кредиторов при реорганизации и ликвидации хозяйственных обществ.
19. Охарактеризуйте уставный капитал акционерного общества: понятие, функции, структура.
20. Охарактеризуйте особенности реализации государством права на участие в управлении хозяйственным обществом.
21. Охарактеризуйте особенности налогового и антимонопольного контроля государства за деятельностью корпораций.
22. Охарактеризуйте особенности правового положения корпораций в

сфере банковской деятельности.

23. Охарактеризуйте особенности правового положения корпораций в сфере инвестиционной деятельности.

24. Охарактеризуйте правовое положение ревизионной комиссии (ревизора) в хозяйственных обществах

Задание 3 типа.

Задача 1.

01.02.2018 года между ООО-1 и ООО-2 был заключен Договор поставки оборудования, в соответствии с которым ООО-1 обязалось поставить 10 единиц техники ООО-2 в течение 10 дней с момента подписания Договора, а ООО-2 обязалось оплатить указанную технику в рассрочку в течение 6 месяцев с момента ее поставки. ООО-1 исполнило свои обязательства, передав товар ООО-2. 01.03.2018 года ООО-2 начало процедуру реорганизации, в результате которой 01.03.2019 года было образовано ООО-3 и ООО-4. В соответствии с передаточным актом ООО-3 было наделано всеми активами ООО-2 – имуществом, в том числе, недвижимым и денежными средствами, а к ООО-4 перешли все неисполненные обязательства ООО-2. При этом ООО-4 обязательство перед ООО-1 не исполнило. Кредитор, ООО-1 обратился с требованием к ООО-2, ООО-3 и ООО-4 о солидарном взыскании задолженности.

Какое решение примет суд?

Задача 2.

01.02.2018 года между ООО-1 и ООО-2 был заключен Договор поставки оборудования, в соответствии с которым ООО-1 обязалось поставить 10 единиц техники ООО-2 в течение 10 дней с момента подписания Договора, а ООО-2 обязалось оплатить указанную технику в рассрочку в течение 2 лет с момента ее поставки. ООО-1 исполнило свои обязательства, передав товар ООО-2. 01.03.2018 года ООО-2 начало процедуру реорганизации в виде преобразования в АО. 01.04.2018 года кредитор, ООО-1, обратился с требованием о досрочном исполнении обязательств к АО-2.

Какое решение приме суд?

Задача 3.

01.02.2018 года в ЕГРЮЛ были внесены сведения о создании ООО-1, учредителями которого явились граждане Иванов - 40% уставного капитала и Петров - 60% уставного капитала, и общим размером уставного капитала 80 000 руб. 01.12.2018 года в регистрирующий орган единоличным исполнительным органом ООО было представлено заявление о внесении изменений в сведения ЕГРЮЛ в связи с изменением состава участников ООО и увеличением его уставного капитала - в состав участников был принят гражданин Сидоров, внесший взнос 20 000 руб. Одновременно, им было представлен Протокол общего собрания участников ООО, которым единогласно принято решение по единственному вопросу, а именно,

«включить в состав участников ООО-1 гражданина Сидорова с долей номинальной стоимостью 20 000 руб.» Регистрирующий орган принял решение об отказе в государственной регистрации изменений. ООО обратилось с жалобой в суд.

Какое решение примет суд?

Задача 4.

Иванов, Петров и Сидоров являются участниками ООО с долями в уставном капитале: Иванов – 20%, Петров – 30% и Сидоров – 50%. Уставом ООО предусмотрено преимущественное право покупки доли участника при ее отчуждении. Сидоров принял решение продать долю третьему лицу и 01.06.2017 года опубликовал сведения о намерении продать долю, указав продажную цену, в официальном издании «Вестник государственной регистрации». Петров – 15.06.2017 года направил Сидорову отказ от преимущественного права. Иванов в 30-дневный срок ответа не дал. Сидоров 05.07.2017 года заключил договор купли-продажи доли в уставном капитале с Рабиновичем. Иванов обратился в суд с требованием о признании данной сделки недействительной.

Правильный ли способ защиты права избран Ивановым и какое решение примет суд?

Задача 5.

АО выдало поручительство за исполнение обязательств ИП перед кредитором ООО на сумму, составляющую 40% стоимости активов АО на последнюю отчетную дату перед заключением договора поручительства. В суд обратились акционеры владельцы обыкновенных акций, в совокупности составляющих 60% голосующих акций с требованием о признании сделки (договора поручительства) недействительной. Единоличным исполнительным органом АО в суд было представлено Решение совета директоров о согласии на совершение данной сделки, принятым единогласно

Какое решение примет суд?

Задача 6.

Иванов, участник ООО, заключил договор залога доли в уставном капитале ООО с Петровым. Одновременно Иванов являлся генеральным директором ООО. Указанным договором залога не было предусмотрено условий осуществления прав участника ООО. Другие участники ООО – Петров с долей, соответственно 30% уставного капитала и Сидоров с долей 10% уставного капитала. Доля Иванова в ООО составляет 60% уставного капитала. Решением общего собрания ООО с участием Петрова и Сидорова, но без участия Иванова, были досрочно прекращены полномочия генерального директора Иванова. Иванов обратился в суд с требованием о признании указанного Решения недействительным.

Какое решение примет суд?

Задача 7.

1. Соглашением об управлении партнерством участники ХП установили условие о последовательном внесении вкладов участников.

Петров, участник ХП, внес в складочный капитал в соответствии с условиями соглашения об управлении партнерством 80% от общей стоимости вклада на момент создания ХП, оставшаяся часть должна была быть внесена последовательно в равных частях равными платежами в течение 12 месяцев. Петров обязанности по последующему внесению вклада не исполнил. Другие участники ХП – Иванов, Сидоров и Попов, по истечении срока для внесения вклада в полном объеме приняли решение об исключении участника Петрова из ХП. Петров обратился в суд с требованием о признании этого Решения недействительным.

Какое решение примет суд?

Задача 8.

ИП-1 и ИП-2 заключили Договор аренды, в соответствии с которым ИП-1 передал ИП-2 в аренды нежилое помещение для организации ресторана. Кроме того, между ИП-1 и ИП-2 был заключен Договора поставки свежих овощей для организации работы ресторана, в соответствии с которым ИП-1 обязан еженедельно поставлять ИП-2 продукты питания в согласованном ассортименте в ресторан. У ИП-2 образовалась задолженность по оплате поставленных овощей. Договор аренды между ИП-1 и ИП-2 был расторгнут и помещения возвращены ИП-1. Однако в помещениях осталось оборудование ресторана, принадлежащее ИП-2 – посуда, столы и стулья, которое ИП-2 оставил ИП-1, договорившись вывезти его позднее. Когда ИП-2 решил вывезти принадлежащее ему имущество ИП-1 возразил, указав, что до оплаты задолженности по Договору поставки данное имущество будет находиться у ИП-1 в качестве обеспечения обязательств ИП-2. В связи с изложенным ИП-2 обратился в суд, указав, что удержание возможно только для обеспечения исполнения обязательств по оплате удерживаемой вещи.

Какое решение примет суд?

Задача 9.

Между ООО-1 и ИП-1 был заключен Договор займа, в соответствии с которым ООО-1 обязалось возвратить полученную 01.12.2017 года от ИП-1 сумму займа в размере 1 200 000 руб. в течение одного года начиная с 01.01.2018 года равными ежемесячными платежами. Договор займа заключен под 12% годовых, которые должны быть выплачены после погашения основной суммы долга. ООО-1 свои обязательства исполнило ненадлежащим образом, допустив просрочку во внесении каждого платежа на 2 месяца. За ненадлежащее исполнение обязательств Договором займа предусмотрена неустойка в размере 5% в месяц от ежемесячного платежа. После погашения суммы долга и процентов, ИП-1 предъявил требование в суд о взыскании неустойки на сумму основного долга и процентов.

Какие доводы могут быть приведены ООО-1 в возражениях на иск?

Задача 10.

По соглашению о переводе долга между АО и ООО, последнее приняло на себя обязательств первоначального должника АО и ИП, состоящее в

уплате суммы долга в размере 500 000 руб. Указанное соглашение не содержало условий об ответственности первоначального должника в связи с переводом долга. Новый должник – ООО – исполнил принятое обязательство ИП перед АО частично, оплатив 300 000 руб. АО.

С кого и в какой сумме вправе АО требовать исполнения обязательства?

Задача 11.

Саврасов, участник ПТ, выбыл из ПТ 01.12.2018 года. Другие товарищи – Карпов и Ульянов. Доли товарищей в складочном капитале до выбытия товарища Саврасова составляли: Саврасов 50% складочного капитала, Карпов и Ульянов – по 25% складочного капитала. 01.09.2018 года между ПТ и ПК был заключен Договор поставки сырья для производства товаров ПТ сроком на один год. В соответствии с указанным Договором ПК обязался поставлять ежемесячно сырье равными партиями, которые должны были быть оплачены ПТ в течение одного месяца с момента поставки. 02.11.2018 года ПК осуществил очередную поставку сырья в пользу ПТ на сумму 3 000 000 руб., которые ПТ не оплатило в связи с чем Договора поставки был расторгнут с 01.12.2018 года.

К кому, в каком объеме может предъявить требования ПК на сегодняшний день?

Задача 12.

ИП обратился в суд с требование к ООО о взыскании суммы нормального износа вследствие использования имущества, переданного от ИП ООО на основании Договора аренды недвижимости, в связи с тем, что 30.06.2017 года стороны досрочно прекратили Договора аренды. При этом ООО возвратило имущество 01.09.2017 года арендодателю – ИП. Кроме того, учитывая, что имущество было возвращено в нарушение условий Договора, а именно через месяц с момента его прекращения (по условиям Договора возврат имущества должен был быть произведен в день прекращения Договора аренды), то ИП также заявил требование о взыскании упущенной выгоды, которую он не получил, но мог бы получить за период с 06.07.2017 года по 01.09.2017 года, если бы имущество было бы своевременно возвращено, поскольку он сдал бы его в аренду. Одновременно ИП заявил требование о взыскании в качестве убытков платы за фактическое использование имущества арендатором ООО за период с 01.07.2017 года по 01.09.2017 года.

Надлежащие ли способы защиты прав избраны ИП?

Задача 13.

Между ООО-1 и ООО-2 был заключен Договор поставки товара, в соответствии с которым ООО-1 обязалось поставить товар в адрес ООО-2, а ООО-2 оплатить его после реализации, но не позднее, чем через 90 дней с момента поставки. ООО-2 произвело оплату поставленного 01.06.2018 года

только 01.01.2018 года, в связи с чем ООО-1 потребовало уплаты неустойки. Возражая против иска в суде, ООО-2 указало, что задержка в оплате не является существенной, не повлекла возникновения негативных существенных последствий для ООО-1, а задержка в оплате связана с тем, что товар реализовывался партиями в адрес разных покупателей, один из которых несвоевременно оплатил товар в адрес ООО-2. Учитывая, что товар должен был быть оплачен после реализации, как указано в Договоре и принимая во внимание отсутствие вины ООО-2 в нарушении обязательства, оснований для взыскания неустойки с ООО-2 в пользу ООО-1 не имеется.

Какое решение примет суд?

Задача 14.

На одном из телеканалов был прокручен рекламный ролик, в котором предлагаем к продаже товар – носки текстильной фабрики – были названы (цитата) «Эти носки ООО «Текстильная фабрика» самые лучшие носками, просто – номер один, совершенные и непревзойденные среди носков по качеству». Другой производитель носок посчитал, что эта реклама произведена с нарушением закона.

О каком нарушении может были речь, имеется ли нарушение закона в данной рекламе и в каком порядке подлежат защите права другого производителя носок, если они нарушены?

Задача 15.

В ходе расчетов с кредиторами в процессе ликвидации ООО, часть требований была погашена в связи с недостаточностью имущества ликвидируемого юридического лица. Спустя 4 года после внесения записи в ЕГРЮЛ о прекращении ООО, один кредитор – ИП, выяснил, что до прекращения ООО часть имущества (100 станков) была передана им (ООО) в пользование АО, однако, к моменту расчетов не было реализовано для целей получения денежных средств для расчетов с кредиторами.

Имеют ли вышеуказанные обстоятельства юридическое значение для целей погашения требований кредитора?

Задача 16.

Между ИП-1 и ИП-2 был 01.07.2017 года был заключен Договор купли-продажи транспортного средства, в соответствии с которым ИП-1 обязался оплатить приобретенный автомобиль в течение пяти дней с момента передачи автомобиля от ИП-2. Автомобиль был передан 01.07.2017 года. ИП-1 допустил просрочку в исполнении обязательства по оплате, оплатив его лишь 01.09.2017 года. Договор купли-продажи не содержал никаких условий относительно ответственности сторон.

Каким образом могут быть защищены права ИП-2?

Задача 17.

По Договору между АО и ООО на изготовление документации на строительство дома, по которому АО обязалось в обусловленный сроки изготовить и передать ООО полный комплект рабочей и проектной документации, АО свои обязательство не исполнило. Документация не изготовлена. Условиями Договора не описаны последствия неисполнения Договора.

Может ли кредитор защитить свои права и какими способами?

Задача 18.

Уставом ООО была предусмотрена необходимость получения согласия общего собрания участников на совершение сделки единоличным исполнительным органом ООО, по отчуждению имущества, превышающего 15% балансовой стоимости имущества на последнюю отчетную дату перед совершением такой сделки. Генеральный директор ООО по Договору аренды передал в пользование нежилые помещения балансовой стоимостью 20% стоимости активов ООО помимо согласия общего собрания участников.

Может ли быть оспорена такая сделка и кто вправе ее оспаривать?

Задача 19.

Уставом ООО была предусмотрена необходимость получения согласия общего собрания участников на совершение сделки единоличным исполнительным органом ООО, по отчуждению имущества, превышающего 15% балансовой стоимости имущества на последнюю отчетную дату перед совершением такой сделки. Генеральный директор ООО по Договору купли-продажи передал покупателю – АО –нежилые помещения балансовой стоимостью 20% стоимости активов ООО помимо согласия общего собрания участников. Участники ООО обратились в суд с иском о расторжении Договора.

Может ли быть оспорена такая сделка, правильно ли избран способ защиты права?

Задача 20.

В территориальный орган Федеральной антимонопольной службы 01.09.2019 года поступило заявление о привлечении к ответственности за нарушение антимонопольного законодательства ООО, которое в период с 01.04.2016 по 01.07.2016 года использовало в качестве товарного знака, товарный знак, сходный до степени смешения с товарного знаком заявителя на аналогичную продукцию, что установлено решение суда.

Какое решение по результатам рассмотрения заявления должен принять антимонопольный орган?

Задача 21.

В арбитражный суд с исковым заявлением об исключении из числа участников ООО «Вымпел» гр. Галкина в связи с нарушением обязанностей

участника общества, обратился гр. Петров. Установлено, что гр. Галкин является директором данного ООО «Вымпел». Истцом были предоставлены многочисленные доказательства того, что деятельность ответчика как директора наносит ущерб интересам общества. Какое решение должен принять суд?

Задача 22.

Зарегистрировано АО «Альфа». Согласно договору о создании и Уставу общества все акции общества, распределенные при его учреждении, должны быть полностью оплачены денежными средствами в течение одного месяца с момента государственной регистрации общества. Все учредители, за исключением компании «Бета», оплатили принадлежащую им долю в установленный срок. Компания «Бета» просрочила сроки оплаты акций и, кроме того, сообщила, что оплату за нее произведет третья компания – «Омега», в которой компания «Бета» владеет 100 % уставного капитала. *Возможен ли такой механизм оплаты акций в уставном капитале? Не противоречит ли он действующему законодательству и какие последствия — это может повлечь в дальнейшем?*

Задача 23.

На дату проведения годового собрания (30 мая 2020 года) одним из акционеров ПАО «Калина» была компания – резидент Германии. В июне 2020 года указанная компания продала свои акции резиденту Финляндии. При этом были переданы права на получение дивидендов, объявленных на годовом собрании 30 мая 2020 года. В июле 2020 года планируется выплата дивидендов, объявленных на годовом собрании. Возможно ли рассматривать в данном случае выплачиваемый доход в пользу нового акционера как дивиденды или следует его рассматривать как «Другие доходы» в смысле применения Соглашения об избежание двойного налогообложения?

Задача 24.

ООО «Прима» заключило с зарубежной компанией договор на продажу пакета акций одного из приватизированных предприятий. Договор подписан надлежащим образом, подписан сторонами и удостоверен брокером. При исполнении договора представителю зарубежной компании было передано свидетельство о владении акциями, а на расчетный счет общества поступила вся причитающаяся по договору сумма.

Спустя год при подготовке к очередному собранию акционеров выяснилось, что в реестре акционеров до сих пор ООО, а не зарубежная компания. Представитель ООО заявил, что он со своей стороны все требуемые действия по распоряжению акциями совершил, а компании

следовало обратись к держателю реестра для внесения изменений. Реестродержатель отказывается регистрировать по документам годичной давности. Зарубежная компания, полагая, что сделка должна считаться несостоявшейся, потребовала возвратить ей всю уплаченную по договору сумму.

Вопрос: Правомерны ли требования зарубежной компании?

Задача 25.

ООО «Прима» является акционером ПАО «Премьер», предъявило о признании недействительной сделки купли-продажи акций это общества, совершенной между ее акционером Ворониным и Рузановым, не являющимися акционерами ПАО. Свои требования ООО обосновывало тем, что в уставе ПАО, содержался прямой запрет отчуждения его акций третьим лицам.

Вопрос: Какое решение вынесет суд?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Управление проектами»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление проектами» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970.

Дисциплина «Управление проектами» закладывает основы для формирования знаний о влиянии проектных технологий на эффективность хозяйственной деятельности, умения структурировать процессы, происходящие в рамках проекта, планировать их временное и ресурсное обеспечение; навыков подхода к решению основных управленческих задач, в контексте управления проектами.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является приобретение обучающимися способностей применения методов и средств управления, используемых для решения задач в рамках различных проектов во всех областях деятельности; формирование у обучаемых четких представлений об отличиях проектной деятельности от традиционной операционной деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- освоение основных концепций, философии и методологии управления проектами;
- формирование умений структурировать, планировать, оценивать проекты, организовывать и контролировать их выполнение на протяжении жизненного цикла;
- приобретение базовых навыков сетевого и календарного планирования проектов разных типов;
- формирование основы системы компетенций в области обоснования, подготовки, планирования, организации и контроллинга проектов различных типов и масштаба.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения исходя из действующих правовых норм имеющихся ресурсов и ограничений	**УК-2**	УК-2.2 Разрабатывает проекты в различных сферах деятельности с учетом законодательства Российской Федерации	систему национальных и международных стандартов в области управления проектами. Классификацию проектов. Жизненный цикл и фазы проекта. Критерии успехов и неудач проекта. Виды организационных структур управления проектами. Процессы и функции управления проектами. Основные процессы жизненного цикла команды проекта. Основные операционные процессы проекта. Виды и основные характеристики поточных линий	проводить расчет технико-экономических показателей проекта. Идентифицировать риски проекта. Разрабатывать план управления проекта. Проводить анализ заинтересованных сторон проекта. Анализировать показатели эффективности производственного процесса	Постановки целей проекта, календарного и ресурсного планирования проекта. Определения основных вех проекта. Структурной декомпозиции проекта. Построения сетевых моделей проекта. Распределения ответственности. Распределения проектной информации. Разработки устава проекта.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очная форма											
Тема 1. Основные подсистемы и элементы управления проектами.	2		2							6	Практикум по решению задач №1, №2/9*2
Тема 2. Процессы и функции управления проектами. Управление рисками проекта.	4		2							6	Практикум по решению задач №3/9,
Тема 3. Целеполагание в проектах. Календарное планирование и организация системы контроля проекта.	4		4							6	Практикум по решению задач №№ 4, 5,6/ 9*3
Тема 4. Управление персоналом и коммуникациями проекта.	2			4						6	Ситуационный практикум №1, №2/5*2
Тема 5. Управление операционными (производственными) процессами проекта.	4		4							5	Практикум по решению задач №7, №8/9*2
Тема 6. Бизнес-планирование создания и развития проектной деятельности организации.	3		3							5	Практикум по решению задач №9, №10/9*2
Всего:	**19**		**15**	**4**						**34**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Основные подсистемы и элементы управления проектами.

Цели, задачи и структура курса. История управления проектами. Система стандартов в области управления проектами. Проект, программа. Классификация проектов. Цели и стратегии проекта. Структуры проекта. Типы и примеры структурных моделей проекта, используемых в УП. Жизненный цикл и фазы проекта. Стейкхолдеры проекта. Менеджер и команда проекта. Взаимодействие участников проекта. Критерии успехов и неудач проекта. Основные причины неудач проекта. Организационная структура управления проектами.

Тема 2. Процессы и функции управления проектами. Управление рисками проекта.

Процессы и функции управления проектами. Понятие процессов в управлении проектами. Основные и вспомогательные процессы в управлении проектами. Понятие инициации, планирования, выполнения, контроля и закрытия проекта. Функции управления проектами: управление интеграцией, управление предметной областью, управление временем, управление стоимостью, управление рисками, управление коммуникациями, управление человеческими ресурсами, управление качеством, управление контрактами и поставками. Цели, структура, этапы разработки системы управления проектами в компании. Управление рисками проекта. Риски, определение и классификация. План управления рисками. Идентификация, анализ, планирование реагирования на риски. Мониторинг и контроль рисков.

Тема 3. Целеполагание в проектах. Календарное планирование и организация системы контроля проекта.

Целеполагание. Формулировка целей. Документ, утверждающий цели проекта. Календарное планирование и организация системы контроля проекта. Последовательность шагов календарного планирования. Структурная декомпозиция работ. Матрица ответственности. Матрица отчетности. Вехи проекта. Сетевая модель. Метод критического пути. Расчёт временных параметров по схеме «работа –дуга» и «работа-вершина». Построение календарных графиков и графиков потребности ресурсов. Оптимизация сетевой модели. Система контроля в проекте.

Тема 4. Управление персоналом и коммуникациями проекта.

Управление персоналом в проекте. Организационное планирование проекта. Развитие команды проекта. Мотивация участников проекта. Распределение ролей в команде. Управление коммуникациями в проекте. Планирование коммуникаций проекта. Разработка плана управления коммуникациями проекта. Подбор персонала.

Сущность и методы делового общения, переговоры и проведение совещаний, распределение заданий при выполнении проектов.

Тема 5. Управление операционными (производственными) процессами проекта

Понятие операционных (производственных) процессов. Основные, вспомогательные и обслуживающие операционные процессы. Характеристики и показатели эффективности операционных процессов. Технологическая и производственная себестоимость проекта. Планирование операций и операционного процесса. Последовательный, параллельно-последовательный и параллельный вид выполнения операций. Расчет длительности производственного процесса. Понятие, виды и основные характеристики поточных линий.

Тема 6. Бизнес-планирование создания и развития проектной деятельности организации

Понятие бизнес планирования, основные цели и задачи, содержание, основные функции бизнес-плана, классификация бизнес планов, бизнес-план как инструмент построения бизнес процессов, структура и содержание основных разделов бизнес-плана, основные методы бизнес-планирования. Реорганизация бизнес-процессов.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, ситуационный практикум, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения

занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, правильное оформление рисунков.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям необходимо акцентировать внимание студентов на детальное изучение методов решения задач и примеров, рассмотренных на лекционных занятиях и нацелить на самостоятельное решение заданий из учебника, приведенных в конце каждой главы учебника.

Порядок проведения практикума.

1. Преподаватель разъясняет приёмы и методы решения на примере типовых задач по изучаемой теме (2-3 задачи).

2. Преподаватель даёт 2-3 задачи для самостоятельного решения.

3. Преподаватель контролирует решение задач обучающимися в индивидуальном порядке, подсказывает правильные пути решения.

4. По окончании практикума преподаватель подводит итоги, вскрывает типичные ошибки и отмечает отличившихся обучающихся, успешно решивших все задачи.

В ходе выполнения практикума обучающиеся более глубоко усваивают физические законы посредством применения их к конкретным физическим ситуациям и процессам, учатся моделировать физические явления и анализировать полученные результаты.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Основные подсистемы и элементы управления проектами.	Типы и примеры структурных моделей проекта, используемых в УП. Понятие критериев успеха и неудач проекта. Примеры успешных и неудачных проектов.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка реферата	Подготовка к защите задания по Практикуму по решению задач
Тема 2. Процессы и функции управления проектами. Управление рисками проекта.	Основные и вспомогательные процессы в управлении проектами. Корпоративная система управления проектами. Цели, структура, этапы разработки системы управления проектами в компании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка реферата	Подготовка к защите задания по Практикуму по решению задач
Тема 3. Целеполагание в проектах. Календарное планирование и организация системы контроля проекта.	Вехи проекта. Принципы построения системы контроля. Мониторинг и контроль рисков.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка реферата	Подготовка к защите задания по Практикуму по решению задач
Тема 4. Управление персоналом и коммуникациями проекта.	Мотивация участников проекта. Распределение ролей в команде. Подбор персонала.	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами	Подготовка к защите задания по Ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
		информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	
Тема 5. Управление операционными (производственными) процессами проекта	Основные, вспомогательные и обслуживающие операционные процессы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка реферата	Подготовка к защите задания по Практикуму по решению задач
Тема 6. Бизнес-планирование создания и развития проектной деятельности организации	Постановка на налоговый уче получение кодов статистик постановка на учет в внебюджетные фонд регистрация ИП, ликвидаци юрлица, очередност удовлетворения кредиторов пр ликвидации общества, снятие налогового учета.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка реферата	Подготовка к защите задания по Практикуму по решению задач

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Аньшин, В.М. Управление проектами: фундаментальный курс / В.М. Аньшин, А.В. Алешин, К.А. Багратиони ; ред. В.М. Аньшин, О.М. Ильина. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – 624 с. – (Учебники Высшей школы экономики). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=227270

Дополнительная литература

1. Арсеньев, Ю.Н. Управление проектами, программами : учебник : в 2 томах : [16+] / Ю.Н. Арсеньев, Т.Ю. Давыдова ; под ред. Ю.Н. Арсеньева.

– Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – Том 1. Методология проектов. – 473 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=600625 .

2. Арсеньев, Ю.Н. Управление проектами, программами : учебник : в 2 томах : [16+] / Ю.Н. Арсеньев, Т.Ю. Давыдова ; под науч. ред. Ю.Н. Арсеньева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – Том 2. Реализация проектов. – 565 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=601692

3. Зуб, А. Т. Управление проектами : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 422 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00725-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru

4. Управление проектами : учебник и практикум для вузов / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко ; под общей редакцией Е. М. Роговой. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 383 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00436-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Национальная ассоциация управления проектами	https://www.sovnet.ru/
2.	INTERNATIONAL PROJECT MANAGEMENT ASSOCIATION	https://www.ipma.world
3.	Официальный сайт компании Проектная практика	https://pmpractice.ru/
4.	Project management institute	https://www.pmi.org/
5.	Официальный сайт компании ПМ Экспер	https://pm.expert/
6.	Ассоциация менеджеров проекта Проектный Альянс	https://pmalliance.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-

библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	8-9 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 5-7 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 2-4 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы, имеются ошибки в расчетах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.
2.	Ситуационный практикум	5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения, правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 4 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения, правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 3 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие определения, имеются ошибки в выводах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 1-2 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Примерные задания к практикумам по решению задач</u>

Задание №1. Расчет экономических показателей проектов и выбор наиболее эффективного варианта проекта.

Рассматриваются два варианта выполнения проекта подрядной организацией в течение года. Планируемые показатели приведены в таблице:

Планируемые показатели, тыс. руб.		**Проект**	
		№ 1	**№ 2**
Материальные затраты		2250	4200
Зарплата			
Отчисления в социальные фонды (30%)			
Балансовая стоимость оборудования, используемого при выполнении проекта		2 000	1800
Балансовая стоимость здания, используемого при выполнении проекта		4 000	4500
Норма амортизационных отчислений (%)	На оборудование	10	11
	На здание	2,5	2,5
Амортизация			
Прочие		460	120
Совокупные затраты (полная себестоимость)			
Рентабельность по себестоимости, %		10	10
Прибыль			
Цена проекта			

Трудоемкость работ по вариантам проектов представлена в таблице:

Вариант	**Трудоемкость работ, нормо-час.**	
	Вариант А	**Вариант Б**
1	1800	3000
2	2000	4000
3	3000	5000
4	4000	1500
5	2600	2000
6	3000	2700
7	3400	4800
8	2900	3800
9	4800	3900
10	6000	5000
11	2600	3000
12	3000	4000
13	3400	5000
14	2900	1500

15	3000	4800

Для основных рабочих предусматривается сдельная система оплаты труда: расценка -350 руб. за нормо–час. работы. Зарплата вспомогательного и административно-управленческого персонала составляет 80% от зарплаты основных рабочих.

Необходимо определить отчисления в социальные фонды, амортизационные отчисления, совокупные затраты (полную себестоимость) на выполнение каждого проекта, прибыль, цену проекта и выбрать наиболее эффективный вариант для подрядной организации.

Задание №2. Расчет экономических показателей проектов и выбор наиболее экономически выгодный вариант проекта.

Рассматриваются два варианта проекта. Определите плановую численность основных и вспомогательных рабочих, численность специалистов и административно-управленческого персонала (АУП) команды проекта, расходы на зарплату, отчисления в социальные фонды, полную себестоимость, цену, прибыль проектов и наиболее экономически выгодный вариант проекта.

Исходные данные формируются студентами по последней цифре номера зачетной книжки или студенческого билета: номера работ, включенных состав проекта, указаны в таблице 1 и соответственно объем работ (ед.), нормы времени на единицу работы (нормо-час./ед.) проектов) выбираются из таблицы 2.

Таблица 1 – Номера работ в проектах

Последний номер зачетки	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**
Номера работ в проектах	1-7	1,3-7	2-7	1.3.4-7	2-5,7	1-6	2,4-7	1-4,6,7	3-7	1-3, 5-7

Продолжительность выполнения проекта для всех вариантов 3 - месяца.

Таблица 2 - Объем работ (ед.), нормы времени на единицу работы (нормо-час./ед.)

Номер работы	**Проект А**		**Проект Б**	
	Объем работ (ед.)	**Нормы времени, нормо-час**	**Объем работ (ед.)**	**Нормы времени, нормо-час**
1	18	100	120	10
2	20	80	30	60
3	30	15	14	25
4	40	20	50	20
5	2	1000	12	100
6	120	2	12	12
7	60	3	6	30

Численность вспомогательных рабочих составляет 30% от

численности основных рабочих. Численность специалистов и АУП составляет 10% от численности основных и вспомогательных рабочих. Коэффициент, учитывающий невыходы на работу – 1,12. Действительный годовой фонд времени работы одного рабочего – 1900 час. Число смен -1. Для основных рабочих предусматривается сдельная система оплаты труда: расценка - 350 руб. за нормо–час. работ №1-№3; 380 руб. . работ №4-№7. Для остальных работников оклады: для вспомогательных рабочих в размере 50 тыс. руб. в месяц., для служащих и для АУП – 90 тыс. руб. в месяц в среднем по данной группе персонала. Отчисления в социальные фонды – 30% от зарплаты. Стоимость материальных ресурсов проектов: вариант А – 1500 тыс. руб., вариант Б – 1800 тыс. руб. Накладные расходы предусматриваются в размере 60% от фонда оплаты труда. Планируется 10% рентабельности по себестоимости.

Задание №3. Оценка рисков проектов.

Рассматриваются два варианта проекта с риском неполучения плановой прибыли. По данным таблицы 1 рассчитайте:

- планируемую полную себестоимость проекта,
- плановую прибыль проекта,
- величину прибыли при наступлении рискового события;
- величину возможной потери прибыли при наступлении рискового события; - среднее ожидаемое значение и среднеквадратическое отклонение прибыли.

После оценки риска выберите проект.

Таблица 1. Исходные данные

Планируемые показатели, тыс. руб.	**Проект**	
	№ 1	**№ 2**
Материальные затраты	250	420
Зарплата с отчислениями в социальные фонды	260	530
Амортизация	280	600
Прочие	46	120
Совокупные затраты (полная себестоимость)		

Проект № 1										
Показатели	**Вариант**									
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**0**
Плановая рентабельность по себестоимости, %	9	10	11	12	14	8	7	15	6	16
Вероятность получения плановой рентабельности	0,8	0,85	0,9	0,7	0,75	0,77	0,83	0,91	0,78	0,86
Вероятность потери плановой рентабельности	0,2	0,15	0,1	0,3	0,25	0,23	0,17	0,09	0,12	0,14

Проект № 2										
Показатели	**Вариант**									
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**0**
Плановая рентабельность по себестоимости, %	15	6	16	9	10	11	10	10	11	12
Вероятность получения плановой рентабельности	0,77	0,83	0,78	0,86	0,8	0,85	0,9	0,7	0,77	0,91
Вероятность потери плановой рентабельности	0,23	0,17	0,12	0,14	0,2	0,15	0,1	0,3	0,23	0,09

Задание №4. Построение и расчёт временных параметров и оптимизация сетевой модели по схеме «работа-вершина».

Построить диаграмму ежедневной потребности не расходуемых (трудовых) ресурсов по исходным данным таблицы 1. Выполните оптимизацию трудовых ресурсов за счет перераспределения и равномерного ежедневного их использования при выполнении работ, имеющих резервы времени. Определите величину их сокращения после оптимизации.

Таблица 1. Исходные данные

Работа	**Предшествующие ей работы**	**Продолжительность работ, в днях**															**Ресурс, чел**
		Вариант															
		1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	
А	-	8	4	6	6	7	8	3	8	5	2	8	3	8	5	2	5
Б	-	6	6	8	8	4	6	2	5	3	2	6	2	5	3	2	5
В	А	6	3	2	2	4	4	6	8	8	7	4	6	8	8	7	6
Г	Б	8	4	4	4	8	8	8	6	5	4	8	8	6	5	4	6
Д	Б	2	7	8	8	5	2	2	4	6	4	2	2	4	6	4	5
Е	А; В	4	8	5	2	6	4	4	8	3	8	4	4	8	3	8	4
Ж	Г; Д	8	2	6	4	3	8	8	2	4	5	8	8	2	4	5	2
З	Е, Д	5	4	3	8	4	7	2	9	3	6	7	2	9	3	6	4

Задание №5. Построение и расчёт временных параметров сетевой модели по схеме «работа-дуга».

Составьте сетевую модель вида «работа-дуга (стрелка)». Постройте календарный план проекта

Работа	**Предшествующие ей работы**	**Продолжительность, в днях. Варианты.**														
		1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**
А	-	4	6	6	7	8	8	8	5	2	3	8	8	8	6	5
Б	А	6	8	8	4	6	6	5	3	2	2	5	2	2	4	6
В	А	3	2	2	4	6	4	8	8	7	6	6	7	8	8	8
Г	Б	4	4	4	8	8	8	6	5	4	8	8	4	6	6	9
Д	Б; В	7	8	8	5	2	2	4	6	4	2	4	4	8	8	8
Е	А; В	8	5	2	6	4	4	8	3	8	4	8	8	5	2	2
Ж	Г; Д	2	6	4	3	8	8	2	4	5	8	4	6	6	7	8

З	Е, Ж	4	3	8	4	5	7	9	3	6	2	6	8	8	4	6

Задание №6. Построение сетевого график работ методом критического пути и PERT.

Разрабатывается проект по продаже эксклюзивных товаров. Администрация магазина озабочена тем, что покупатели будут обслуживаться недостаточно быстро. Предполагается, что процесс обслуживания будет выглядеть следующим образом:

Код работы	Название операции	Код предшествующей операции
А	Поступление покупателя	-
Б	Ожидание покупателем консультанта	А
В	Выяснение потребностей покупателя	А
Г	Формирование предложения консультантом	Б
Д	Анализ предложения покупателем	В,Г
Е	Выбор товара	В,Г
Ж	Примерка	Д
З	Заключительный выбор товара	Е
И	Упаковка и оплата товара на кассе	Ж,З
К	Уход покупателя	И

Экспертная оценка продолжительности обслуживания представлена в таблице

Код работы	Наиболее вероятная продолжительность операций (t_i), мин.										Оптимистическая	Пессимистическая
	Вариант											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0		
А	10	10	5	5	10	5	5	10	5	5	3	20
Б	30	25	10	10	20	25	30	25	15	20	15	75
В	15	10	25	25	20	15	25	10	15	10	5	25
Г	20	20	10	10	15	15	10	5	10	5	15	30
Д	25	20	15	20	30	30	20	15	10	10	10	35
Е	45	40	35	15	40	25	45	30	35	20	20	60
Ж	15	15	-	15	-	10	15	-	5	-	10	25
З	25	20	25	25	15	10	15	15	15	20	15	45
И	15	20	15	15	15	20	15	15	10	10	10	30
К	5	10	5	5	2	10	10	5	5	5	15	30

Задание:

1. Постройте сетевой график работ по наиболее вероятной продолжительности операций и определите критический путь.

2. Используя метод PERT, определите ожидаемую продолжительность (m_i) каждой операции, на основании полученных значений составьте новый вариант сетевого графика.

3. Определите среднеквадратическое отклонение продолжительности обслуживания покупателя $S=\sqrt{1/n\sum(t_i - m_i)^2}$.

4. Дайте предложения по снижению продолжительности обслуживания покупателя.

Задание №7. Расчет длительности технологического, производственного циклов и построение календарного графика производства партии изделий проекта при последовательном виде движения деталей.

Проект предусматривает производство партии изделий n - 50 шт. Изделие является сборочным. Нормы времени по операциям представлены в табл. 1. На самой длительной операции - два рабочих места (С=2). Режим работы – односменный. Длительность межоперационных перерывов - 20 мин. Естественные процессы (сушка, остывание и т.д.) не предусматриваются.

Таблица 1 –Техпроцесс изготовления изделия

Номер операции	**Номер детали и нормы времени на операцию при их изготовлении t_i, мин.**														
	№1					**№2**					**№3**				
01	2					4					2				
02	4					4					-				
03	2					2					4				
04	2					8					2				
Сборка	**Варианты**														
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**
	10	9	7	8	12	6	11	5	7	14	15	25	30	10	18

Определить длительность (в сут.) технологического, производственного циклов и построить календарный график производства партии изделий проекта при последовательном виде движения деталей.

Задание №8. Расчет длительности технологического, производственного циклов и построение календарного графика производства партии изделий проекта при последовательно-параллельном виде движения деталей.

Проект предусматривает производство партии изделий n - 50 шт. Изделие является сборочным. Нормы времени по операциям представлены в табл. 1. На самой длительной операции - два рабочих места (С=2). Режим работы – односменный. Длительность межоперационных перерывов - 20 мин. Естественные процессы (сушка, остывание и т.д.) не предусматриваются.

Таблица 1 –Техпроцесс изготовления изделия

Номер операции	**Номер детали и нормы времени на операцию при их изготовлении t_i, мин.**														
	№1					**№2**					**№3**				
01	2					4					2				
02	4					4					-				
03	2					2					4				
04	2					8					2				
Сборка	**Варианты**														
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**
	10	9	7	8	12	6	11	5	7	14	15	25	30	10	18

Определить длительность (в сут.) технологического, производственного циклов и построить календарный график производства партии изделий проекта при последовательно-параллельном виде движения деталей.

Задание № 9. Установление целесообразности реструктуризации проектной деятельности

Организация выполняет проекты трех видов: А, Б и В. Спрос на проекты А и Б стабилен, на проект В снижается. У предприятия есть возможность заменить его на проект Г с более низкой ценой и переменными затратами. структура продаж (существующая и плановая продаж после замены проекта) представлена в табл. 1.

Таблица 1. Структура продаж проектов

Варианты	**Существующая структура продаж, %**			**Плановая структура продаж, %**		
	Вид проекта			**Вид проекта**		
	А	**Б**	**В**	**А**	**Б**	**Г**
1	30	30	40	32	32	36
2	40	40	20	38	38	24
3	32	35	33	32	35	33
4	35	35	30	37	37	26
5	38	30	32	40	32	28
6	33	35	32	36	38	26
7	30	40	30	35	45	20
8	40	30	30	45	35	20
9	32	32	36	30	30	40
10	38	38	24	40	40	20
11	32	35	33	32	35	33
12	36	38	26	33	35	32
13	35	45	20	30	40	30
14	45	35	20	40	30	30
15	30	30	40	32	32	36

Определить влияние замены проектов на прибыль при объеме продаж 300 тыс. ден. ед. Постоянные затраты при обоих вариантах составляют 40 тыс. ден. ед. Цена и удельные переменные расходы проектов приведены в табл. 2.

Таблица 2. Цена и удельные переменные расходы проектов

Проект	**Цена проекта, ден. ед.,**	**Переменные затраты на один проект, ден. ед.,**
А	10	4
Б	16	6
В	24	16
Г	20	12

Задание № 10. Расчет показателей бизнес-процесса по техническому перевооружению производственных фондов.

Для выполнения проектов организация планирует осуществить в течение года бизнес процесс по техническому перевооружению производственных фондов. Планируемый объем инвестиций и снижения затрат (увеличения прибыли) приведен в таблице.

Таблица 1. Планируемый объем инвестиций и снижения затрат (увеличения прибыли)

Варианты	**Снижение затрат на выполнение проектов, тыс. руб.**	**Объем инвестиций (капитальных вложений), тыс. руб.**
1	1200	1800
2	2000	2800
3	3000	4000
4	800	1400
5	700	1200
6	600	1100
7	850	1350
8	900	1500
9	1000	1800
10	1100	1800
11	1300	1900
12	1400	2000
13	1500	2500
14	1600	2500
15	500	800

Коэффициент износа оборудования принят равным 0,1. Рассчитайте чистый дисконтированный доход и срок окупаемости при норме дисконта 0,15. Результаты расчета сведите в таблицу 2.

Таблица 2 - Показатели технического перевооружения производства, тыс. руб.

№ п/п	**Показатели, тыс. руб.**	**Период, год**			
		0	**1**	**2**	**3**
1	Планируемое снижение затрат (увеличения прибыли)				
2	Налог на имущество 2,2% от стоимости имущества				
3	Налогооблагаемая прибыль				
4	Налог на прибыль				
5	Чистая прибыль				
6	Начисленный износ (амортизация)				
7	Эффект от операционной деятельности				
8	Эффект от инвестиционной деятельности				
9	Поток реальных денег				
10	Коэффициент дисконтирования (α_t)				
11	Дисконтированный поток реальных денег				
12	Накопленный дисконтированный поток реальных денег				

<u>Примерные задания к ситуационному практикуму</u>

Ситуационный практикум №1

Задание №1. Установление процесса отбора персонала.

Пронумеруйте цифрами от 1 до 9 операции процесса подбора персонала команды проекта, а также укажите исполнителя операции из числа: отдела кадров; линейных руководителей и других ответственных лиц.

Номер операции	Операции процесса подбора персонала	Исполнитель
	Составление заявки на персонал	
	Определение источников найма персонала	
	Собеседование	
	Установление взаимодействий с источниками найма	
	Разработка критериев отбора персонала	
	Проверка документов медицинского освидетельствования кандидатов на вакантные должности	
	Организация проведения конкурсов на замещение вакантных должностей	
	Проведение первичного инструктажа	
	Проведение инструктажа по пож. безопасности	

Задание №2. Установление последовательности этапов проведения совещания.

Эффективность производственных совещаний зависит от качества их подготовки. Подготовка совещаний включает в себя ряд последовательных этапов. Пронумеруйте цифрами от 1 до 6 последовательность подготовки совещания.

Содержание этапа	Номер этапа
Определение участников совещания и их ролей	
Информирование участников	
Формулировка целей совещания	
Анализ ситуации и постановка задач для совещания	
Определение регламента, методов и процедур принятия решения	
Предоставление помещения	

Задание №3. Установление важности качеств руководителя в процессе управления проектами.

Проранжируйте следующие качества руководителя, необходимые для принятия управленческих решений, и прокомментируйте свой выбор:

Важность качества (номер)	Качества руководителя	Комментарии
	Умение выделить суть основных взаимосвязей проблемы проекта	
	Смелость отклонять стандартные методы решения проблемы и искать новые, оригинальные	
	Видеть дальше непосредственно данной сложившейся ситуации	

Важность качества (номер)	Качества руководителя	Комментарии
	Предложить новый вариант реорганизации элементов для иного функционирования проекта	
	Предвидеть несколько различных вариантов проектов и выбирать наиболее эффективный	
	Переключаться с одной зрительной модели на другую, заложенную в том же образе проекта	
	Иметь чутье к наличию проблемы там, где кажется, что все уже решено	
	Предвидеть последствия принимаемых решений	

Ситуационный практикум №2

Задание №1 Установление ответственных лиц за разработку регламентирующих документов проекта

Из приведенных ниже документов определите структурные подразделения, которые несут ответственность за их разработку.

Регламентирующие документы	
Проектно-сметная документация	
Штатное расписание	
Правила внутреннего трудового распорядка	
Нормы амортизационных отчислений	
Положение об оплате труда	
Маркетинговый план	
Налоговая политика	
Календарный план-график выполнения проекта	
Должностные инструкции персонала проекта	
План-график ремонта оборудования	
Положение об обучении и повышении квалификации персонала проекта	
Положение о документообороте организации	
Положение о проведении конкурсов на поставку сырья и материалов	
Нормы командировочных расходов	

Задание №2. Принятие решений по установлению типа организационной структуры.

Необходимо определить тип организационной структуры управления организацией.

1. Организация разрабатывает проекты в нескольких районах города. Выручка от продаж проектов в общем объеме продаж организации составляет 75%.

2. Организация разрабатывает проекты по модификации трех видов товара широкого потребления. Планируется запустить линию по их производству.

Задание №3. Установление функций управления проектами.

На основании характеристики общих задач управления, а также результатов проектов определите соответствующую функцию управления проектами: прогнозирование и планирование; организация; координация и регулирование; мотивация; контроль, учет, анализ.

Общие задачи управления	**Результаты (решения)**	**Функция**
1. Обоснование темпов планомерного развития организации	Планы по разработке и реализации проекта	
2. Количественная и качественная оценка, а также учет результатов работы.	Акт ревизий, проверок проекта	
3. Установление взаимодействия, согласований действий работников проекта	Положения о работе членов команды проекта. График работы и распорядка дня структурных подразделений предприятия.	
4. Образование структурных подразделений системы управления, установление связи между объектом и субъектом управления	Структура управления проектом. Штатное расписание проекта.	
5. Создание условий для эффективной, творческой работы и поддержание постоянной заинтересованности в результатах труда	Положение об оплате труда, о премировании, коллективный договор	

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление проектами» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена (в 3-м семестре).

Задания 1 типа

1. Понятие и основные определения проекта, программы и портфеля.
2. Классификация проектов. Цель, миссия, разработка и реализация стратегии проекта.
3. Жизненный цикл, результаты, окружающая среда и участники проекта.
4. Категории эффективности проекта.
5. Технико-экономические обоснование проекта: себестоимость, прибыль, цена, рентабельность, объем инвестиций, чистый дисконтированный, срок окупаемости и др.).
6. Организационная структура управления проектами и ее виды.
7. Сущность и процессная концепция управления проектами. Основные категории управления проектами.
8. Содержание процессов инициации, планирования, выполнения, контроля и закрытия проекта.
9. Структурная декомпозиция работ: понятие, порядок осуществления, форма предоставления результатов.
10. Содержание функций управления проектами.
11. Управление интеграцией, предметной областью и временем (сроками) проекта.
12. Основные этапы и порядок разработки технологических и продуктовых инноваций.
13. Управление стоимостью проекта: планирование и контроль доходов и расходов (по статьям или по элементам).
14. Управление материальными ресурсами проекта.
15. Управление трудовыми ресурсами.
16. Управление рисками, качеством, информацией и коммуникациями.
17. Организация работ по выполнению проекта: управление работами, изменениями и содержанием (администрирование) проекта.
18. Экстенсивный и интенсивный пути ресурсных изменений проекта. Управление расписанием и стоимостью проекта.
19. Контроль работ проекта.

20. Характеристики и показатели эффективности операционных процессов.

21. Технологическая и производственная себестоимость проекта.

22. Последовательный, параллельно- последовательный и параллельный вид выполнения операций.

23. Расчет длительности производственного процесса.

24. Понятие, основные цели и задачи бизнес планирования, содержание, основные функции и классификация бизнес планов.

25. Структура и содержание основных разделов бизнес-плана.

26. Сетевое и календарное планирование: расчет временных параметров и построение графиков.

27. Управление рисками проекта: определение, классификация, идентификация, анализ, мониторинг и контроль рисков.

28. Управление персоналом в проекте: принципы формирования команды, мотивация участников проекта, личность руководителя проекта и лидерство.

29. Государственная регистрация и постановка юридических лиц на учет**.**

30. Информационное обеспечение управления проектами: состав, структура, характеристики.

Задания 2 типа

1. Какая существует взаимосвязь между проектом, программой и портфелем проектов?

2. В чем заключается взаимосвязь стратегического анализа, разработки миссии, целей и стратегии проекта?

3. В чем заключаются противоречия в интересах основных участников проекта и как это отражается на выполнение проекта. Приведите примеры.

4. В чем заключаются достоинства и недостатки организационных структур управления проектами. Приведите примеры проектов и структур.

5. Чем различается разработка проектов технологических (процессных) инноваций от проектов продуктовых инноваций. Приведите пример.

6. Какими временными параметрами сетевого графика отражается взаимосвязь начала и окончания выполнения работ проекта?

7. На каких принципах осуществляется построение и расчет временных параметров сетевого графика типа «работа-вершина».

8. На каких принципах осуществляется построение и расчет временных параметров сетевого графика типа «работа-стрелка».

9. Какие факторы и каким образом влияют на продолжительность проекта?

10. В чем заключается оптимизация ежедневной потребности расходуемых ресурсов за счет резервов времени работ.

11. Каким образом оказывает влияние изменения затрат на цену и рентабельность проекта. Покажите на примере отдельных элементов затрат.

12. На каких принципах осуществляется формирование цены, прибыли и рентабельности проекта.

13. Обоснование окупаемости инвестиций проекта.

14. Опишите методы определения потребности в механизмах и производственной площадях.

15. Опишите принципы формирования команды проекта.

16. Опишите методы определения состава и численности работников проекта.

17. В чем заключаются особенности установления трудоемкости работ проекта различными методами.

18. В чем заключается взаимосвязь объемов, продолжительности и стоимости работ?

19. В чём заключается технико-экономическое обоснование проекта? Приведите пример.

20. Как с помощью статистических методов оцениваются проекты по степени риска и какие методы позволяют снизить риски.

21. Какие факторы влияют на эффективность работы команды проекта?

22. Какими личностными качествами должен обладать эффективный руководитель проекта?

23. В чем заключается разница в разработке сетевого графика с использованием вероятностных временных параметров по методу PERT и методом критического пути. Покажите на примере выполнения 4-5 работ.

24. Опишите порядок оптимизации ежедневной потребности трудовых ресурсов за счет резервов времени работ. Приведите пример.

25. В чем заключается различие в расчете длительности последовательного, параллельно-последовательного вида выполнения операций. Покажите на графиках.

26. В чем заключается различие в расчете длительности параллельно-последовательного и параллельного вида выполнения операций. Покажите на графиках.

27. В чем состоят различия ведения проектной деятельности в форме общества с ограниченной ответственностью и индивидуального предпринимателя.

28. В чем заключается различие в расчете параметров однопредметной поточной линии и многопредметной поточной линии.

29. С помощью каких методов осуществляется оценка внешней и внутренней среды относительно развития направлений проектной деятельности? Приведите 2-3 ситуации и укажите методы оценки.

30. Какие функции по управлению проектами должны выполнять персональные компьютеры и локальные системы.

Задания 3-го типа

Задание №1. Построить и рассчитать сетевую диаграмму по схеме «работа-вершина», построить диаграммы потребности в расходуемых ресурсах.

Выполните оптимизацию расходуемых ресурсов при ограничении по времени за счет смещения работ в пределах резерва времени.

Работа	Предшествующие ей работы	Продолжительность, в днях	Ресурс расходуемый, единиц
А	-	4	5
Б	А	6	5
В	А	8	6
Г	Б	5	7
Д	Б; В	7	5
Е	А; В	8	4
Ж	Г; Д	2	2

Задание №2. Рассматриваются два варианта проекта, которые планируется выполнить в течении года..

Планируемые показатели приведены в таблице:

Планируемые показатели, тыс. руб.		Проект	
		№ 1	№ 2
Материальные затраты		250	420
Зарплата		220	480
Отчисления в социальные фонды (30%)			
Стоимость оборудования		2 000	1800
Стоимость здания		4 000	4500
Норма амортизационных отчислений (%)	На оборудование	10	11
	На здание	2,5	2,5
Амортизация			
Прочие		46	120
Совокупные затраты (полная себестоимость)			
Цена		1000	1800
Прибыль			
Рентабельность по себестоимости, %			

Необходимо определить отчисления в социальные фонды, амортизационные отчисления, совокупные затраты (полную себестоимость) на выполнение каждого проекта, прибыль, рентабельность по себестоимости и выбрать наиболее эффективный вариант.

Задание №3. Составьте сетевую модель вида «Работа-Дуга (стрелка)». Постройте календарный план проекта.

Работа	Предшествующие ей работы	Продолжительность, в днях
А	-	4
Б	А	6
В	А	3
Г	Б	4
Д	Б; В	7

Работа	Предшествующие ей работы	Продолжительность, в днях
Е	А; В	8
Ж	Г; Д	2
З	Е, Ж	4

Задание №4. Построить и рассчитать сетевую диаграмму по схеме «работа-вершина», построить диаграммы ежедневной потребности в расходуемых ресурсах. Выполните оптимизацию расходуемых ресурсов при ограничении по времени за счет сочетания «смещения» работ и «растягивания» работ в пределах резерва времени. Построить оптимизационный график ежедневной потребности в расходуемых ресурсах.

Работа	Предшествующие ей работы	Продолжительность, в днях	Ресурс расходуемый, единиц
А	-	4	5
Б	-	6	5
В	А	8	6
Г	Б	5	7
Д	Б	7	5
Е	А; В	8	4
Ж	Г; Д	5	2
З	Е, Д	3	3

Задание №5. Рассматриваются два варианта выполнения проекта подрядной организацией. Планируемые показатели приведены в таблице:

Планируемые показатели, тыс. руб.		Проект	
		№ 1	№ 2
Материальные затраты		2250	4200
Трудоемкость работ, нормо-час.		1800	3000
Зарплата			
Отчисления в социальные фонды (30%)			
Балансовая стоимость оборудования, используемого при выполнении проекта		2 000	1800
Балансовая стоимость здания, используемого при выполнении проекта		4 000	4500
Норма амортизационных отчислений (%)	На оборудование	10	11
	На здание	2,5	2,5
Амортизация			
Прочие		460	120
Совокупные затраты (полная себестоимость)			
Рентабельность по себестоимости, %		10	10
Прибыль			
Цена проекта			

Для основных рабочих предусматривается сдельная система оплаты труда: расценка -350 руб. за нормо–час. работы. Зарплата вспомогательного и административно-управленческого персонала составляет 80% от зарплаты основных рабочих.

Необходимо определить зарплату, отчисления в социальные фонды, амортизационные отчисления, совокупные затраты (полную себестоимость) на выполнение каждого проекта, прибыль, цену проекта и выбрать наиболее эффективный вариант проекта для подрядной организации.

Задание №6. Рассматриваются два варианта проекта. Определите плановую численность основных и вспомогательных рабочих, численность специалистов и административно-управленческого персонала (АУП) команды проекта, расходы на зарплату, отчисления в социальные фонды, полную себестоимость, цену, прибыль проектов и наиболее экономически выгодный вариант проекта. Продолжительность выполнения проекта - 3 месяца. Объем работ (ед.), нормы времени на единицу работы (нормо-час./ед.) представлены в таблице:

Номер работы	Проект А		Проект Б	
	Объем работ (ед.)	Нормы времени	Объем работ (ед.)	Нормы времени
1	18	100	120	10
2	20	80	30	60
3	30	15	14	25
4	40	20	50	20
5	2	1000	12	100
6	120	2	12	12

Численность вспомогательных рабочих составляет 30% от численности основных рабочих. Численность специалистов и АУП составляет 10% от численности основных и вспомогательных рабочих. Коэффициент, учитывающий невыходы на работу – 1,12. Действительный годовой фонд времени работы одного рабочего – 1900 час. Число смен -1. Для основных рабочих предусматривается сдельная система оплаты труда: расценка - 350 руб. за нормо–час. работ №1-№3; 380 руб.. работ №4-№7. Для остальных работников оклады: для вспомогательных рабочих в размере 50 тыс. руб. в месяц., для служащих и для АУП – 90 тыс. руб. в месяц в среднем по данной группе персонала. Отчисления в социальные фонды – 30% от зарплаты. Стоимость материальных ресурсов проектов: вариант А – 1500 тыс. руб., вариант Б – 1800 тыс. руб. Накладные расходы предусматриваются в размере 60% от фонда оплаты труда. Планируется 10% рентабельности по себестоимости.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Командная работа и лидерство»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 9
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 10
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 16
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 18

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «*Командная работа и лидерство*» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина «*Командная работа и лидерство*» ориентирована на получение обучающимися знаний о практике выявления лидерских качеств; о развитии навыков командообразования и формировании Я-концепции лидера; о механизмах распределения ролей в команде и технологии оценки командной работы; о диагностике стилей поведения в конфликте и разрешении конфликтных ситуаций; об условиях применения коучинга в практике селфменеджмента.

«*Командная работа и лидерство*» – это ответ на запросы нашего времени, ориентирующего человека на развитие навыков soft-skills. Сегодня одних теоретических знаний о психологии групповой работы и о психологии лидера недостаточно, требуется создание особых учебных условий, внутри которых студенты будут отрабатывать технологии формирования конкретных навыков, а также, с помощью преподавателя-тренера, оценивать в ходе практической деятельности актуальный уровень личностных компетенций и свой потенциал роста как лидера и как успешного профессионала.

Дисциплина должна помочь любому студенту, независимо от профиля обучения, сформировать кластер «мягких навыков», включающих эмоциональный, лидерский и командный потенциал, и в дальнейшем способствовать повышению конкурентоспособности на рынке труда.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению *38.02.03 Менеджмент* и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе во 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «*Командная работа и лидерство*» является формирование у обучающихся представлений о психологических аспектах лидерства, особенностях личностного влияния и управления другими людьми, принципах формирования команды и ее успешное функционирование. Дисциплина позволяет познакомить студентов с технологиями групповой работы, детерминантами мотивации и самомотивации, моделями маневрирования при формировании команд, стратегиями управления и многими другими психологическими приёмами работы с людьми.

Для достижений поставленных целей в рамках универсальной компетенции (УК-3) у студентов должны быть сформированы способности осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.

В практико-ориентированном и тренинговом форматах студенты научатся создавать условия для приобретения навыков управленческой и лидерской эффективности, приобретут опыт командообразования, разовьют свой лидерский потенциал для будущей деятельности.

Задачи изучения дисциплины

В соответствие с компетенциями в рамках данного курса и рабочей программой дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- основные теории и концепции взаимодействия людей в команде, включая вопросы мотивации и управления конфликтами на основе использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;
- основные правила поведения и взаимодействия в мультикультуральном пространстве отношений;
- принципы формирования команд для планомерного и последовательного достижения результатов и решения поставленных задач.

Уметь:

- организовывать командное взаимодействие для достижения командных результатов;
- применять на практике различные методы индивидуальной и групповой мотивации для решения командных задач;
- распознавать стили поведения людей в различных коммуникативных ситуациях (учебной, деловой, неформальной);
- организовывать командное взаимодействие на основе использования стратегии сотрудничества.

Владеть:

- современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение членов команды с учётом знания, опыта и владения информацией о специфике командной работы;
- навыками адекватного взаимодействия с партнёрами по коммуникации, входящими в различные социальные, этнические, конфессиональные и культурные сообщества;
- современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение членов команды;
- методами индивидуальной и групповой диагностики для организации эффективного командного взаимодействия.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	**УК-3**	УК-3.1 Определяет свою роль в команде на основе использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, эффективно взаимодействует с другими подразделениями и членами команды, в том числе участвует в обмене информацией, делится знаниями и опытом, осуществляет презентацию результатов работы команды	условия организации эффективной командной работы для разработки и реализации различных проектов, достижения целей стратегического и тактического планирования	создавать команду на условиях сотрудничества и взаимовыгодного обмена знаниями и опытом в области стратегического и тактического планирования	организации эффективной командной работы и презентовать полученный опыт во всех взаимовыгодных формах сотрудничества	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоят. работа
		УК-3.2. Различает особенности поведения разных групп людей, с которыми работает или взаимодействует, учитывает их в своей деятельности, устанавливая разные виды коммуникации (учебную, деловую, неформальную и др.)	формы делового общения и всевозможные виды коммуникативного поведения	дифференцировать поведение людей на основе типологии черт и особенностей характера для осуществления эффективной коммуникации	наблюдения за различными типами людей, предугадывать их возможные стратегии поведения на различных уровнях коммуникации и предотвращать организационные конфликты на уровне подразделения и рабочей команды (группы)	
		УК-3.3. Планирует последовательность шагов для достижения командного	свои индивидуально-психологические	предугадывать действия на основе знания психологических особенностей	управления людьми на основе знания законов организации	

		результата и понимает результаты личных действий в решении командных задач	особенности с позиции «сильных» и «слабых» личностных свойств, а также лидерского потенциала	членов своей команды	совместной работы и использования лидерского потенциала для реализации корпоративной, конкурентной и функциональной стратегий организации	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лаборат. практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления группами и командами	4	2								8	Доклад-презентация и дискуссия/ 9
Тема 2. Личностная идентификация лидера	4			2			2			8	Доклад-презентация и дискуссия / 9 Ситуационный практикум/ 10 Тренинг / 5
Тема 3 Формирование команды	3	2		2						8	Доклад-презентация и дискуссия / 9 Ситуационный практикум/ 10 Тренинг / 5
Тема 4. Динамика межличностных конфликтов	3						2			8	Доклад-презентация и дискуссия / 9 Ситуационный практикум/ 10 Тренинг / 5
Тема 5. Селф-	2	2		2						8	Доклад-презентация и

менеджмент лидера											дискуссия / 9 Ситуационный практикум / 10
Всего, час	**16**	**6**		**6**			**4**			**40**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления группами и командами

Задачи развития управленческих навыков. Команда как объект и субъект деятельности. Современные социально-психологические техники воздействия в условиях управлении людьми. Методы и приёмы развития управленческих навыков. Личность лидера и социальная среда. Задачи управления собой и окружением. Основные виды коммуникативных тренингов для развития управленческих навыков. Инструменты выявления и развития лидерского потенциала. Имплементация лидерского потенциала управления командой. Техника чартрайтинга.

Тема 2. Личностная идентификация лидера

Лидерство в управлении людьми. Технологии определения лидерского потенциала. Психологические модели типологии лидеров. Стили лидерства в осуществлении коммуникаций различного уровня сложности. Личностные психотипы и прогноз успешности в переговорах. Мотивация и успех в командной работе. Диагностика мотивации избегания неудач и мотивации стремления к успеху. Технологии самомотивации. Харизма и власть лидера. Источники власти лидера. Вербальные и невербальные стратегии влияния в управлении людьми и командами. Манипулятивное воздействие в специфических условиях коммуникации. Личность манипулятора. Психологические аспекты принятия решений и их связь с личностью лидера. Диагностика Soft и Hard-компетенций лидера.

Тема 3. Формирование команды

Технология создания команды. Структура команды. Технология распределения групповых ролей с помощью психодиагностических методик. Мотивация и ценности участников команды. Разработка компетентностного профиля участников команды. Тренинги командообразования. Сущность командообразования в процессе управления людьми. Методы и технологии оценки командной работы на различных этапах реализации проекта. Конформизм и нонконформизм в работе управленца. Групповой и персональный коучинг. Технология поэтапной работы с командой. Феномены групповой работы. Социальная ингибиция и фасилитация. Техники фасилитации и инструменты работы с группой. Технологии мозгового штурма.

Тема 4. Динамика межличностных конфликтов

Психологический анализ конфликтов в организациях. Диагностика стиля поведения лидера в конфликте. Стили управления и сценарии

поведения в условиях конфликта интересов. Технологии управления собой и окружением в условиях возникновения конфликтных ситуациях. Принципы, условия и основные способы конструктивного разрешения конфликтов. Переговорный процесс как способ разрешения конфликтов. Особенности переговоров при конфликте.

Тема 5. Селф-менеджмент лидера

Инструменты селф-менеджмента. Я-концепция лидера и самооценка компетенций. Исследование базовых коммуникативных умений. Вербальные и невербальные стратегии влияния на команду. Когнитивные стили и их диагностика. Модели развития креативности. Технологии развития творческого потенциала лидера. Принципы коммуникативного тренинга. Основные техники активного слушания. Детерминанты мотивации и самомотивации в лидерстве. Технологии выявления лидерских задатков. Самоорганизация и самоконтроль. Технологии управления временем. Игровые методы развития лидерского потенциала. Коммуникативные роли. Стратегическое, оперативное и ситуационное маневрирование. Игровое маневрирование, давления, конформизма и нонконформизма. Групповой контроль и санкции.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Командная работа и лидерство» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, тренинги, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы,

дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. На лекционных занятиях студенты должны иметь доступ к учебному пособию или рекомендованному учебнику, которые содержат ключевые тезисы излагаемого материала, задания для самостоятельной работы и упражнения для отработки навыков.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся должен выступить с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников, задавать вопросы и вызывать слушателей на дискуссию.

При подведении итогов семинара преподавателю рекомендуется в краткой форме:

- дать оценку выступлениям каждого докладчика, указывая при этом сильные и слабые стороны выступлений;
- отметить роль отдельных обучающихся активно участвовавших в обсуждении;
- рекомендовать литературные/информационные источники для дополнительного углубленного изучения рассмотренных на семинаре вопросов.

По итогам семинара преподаватель должен оформить оценку результатов работы обучаемых.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации с последующей дискуссией

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.
- *Структура выступления.*
- Вступление должно содержать:
- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм

интерактивного практического занятия по дисциплине, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении кейса необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у студентов поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере. В приложении имеются варианты тренинговых сюжетов, которые преподаватель может использовать по своему усмотрению с учётом специфики направления, состава обучающихся и условий проведения занятия.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;
- В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

В рамках освоения курса *«Командная работа и лидерство»* в соответствие с учебным планом предусмотрена самостоятельная работа студентов. Это обязательная необходимая составная часть освоения учебного материала, без которой невозможна полноценная подготовка к практической работе.

Основная часть самостоятельной работы – это проработка терминологии, технологии проведения тренинга или освоение упражнений, самостоятельная диагностика.

Самостоятельная работа с материалом учебной дисциплины предполагает минимальное участие преподавателя. Качество самостоятельной работы студента определяется его результатами, полученными на практических занятиях, и оценкой по результатам итоговых испытаний.

Среди письменных работ следует выделить тексты докладов-презентаций для участия в семинарах, отчеты по результатам проведённого ситуационного практикума и тренинга.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления группами и командами	Задачи развития управленческих навыков. Современные социально-психологические техники воздействия в условиях управлении людьми. Основные виды коммуникативных тренингов для развития управленческих навыков. Личность лидера и социальная среда. Имплементация лидерского потенциала управления командой.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов доклада и презентации	Доклад-презентация Дискуссия по прослушанному докладу
Тема 2. Личностная идентификация лидера	Личностные психотипы и прогноз успешности в переговорах. Мотивация и успех в командной работе. Диагностика мотивации избегания неудач и мотивации стремления к успеху. Технологии самомотивации. Харизма и власть лидера. Источники власти лидера.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети	Доклад-презентация Дискуссия по прослушанному докладу Отчет по ситуационному

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	Манипулятивное воздействие в специфических условиях коммуникации. Личность манипулятора. Психологические аспекты принятия решений и их связь с личностью лидера.	Интернет. Подготовка доклада-презентации, подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму и тренингу	практикуму Отчет по результатам проведённого тренинга
Тема 3 Формирование команды	Технология распределения групповых ролей с помощью психодиагностических методик. Мотивация и ценности участников команды. Методы и технологии оценки командной работы на различных этапах реализации проекта. Конформизм и нонконформизм в работе управленца. Групповой и персональный коучинг. Феномены групповой работы**.** Социальная ингибиция и фасилитация. Техники фасилитации и инструменты работы с группой. Разработка компетентностного профиля участников команды.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, Подготовка тезисов доклада и презентации Подготовка отчета-рефлексии по проведённому ситуационному практикуму и анализ результатов тренинга	Доклад-презентация Дискуссия по прослушанному докладу Отчет по ситуационному практикуму Отчет по результатам проведённого тренинга
Тема 4. Динамика межличностных конфликтов	Общие вопросы конфликтологии. Психологический анализ конфликтов в организациях. Положительные и отрицательные функции межличностных конфликтов. Принципы, условия и основные способы конструктивного разрешения конфликтов. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиций. Личностный стиль ведения переговоров. Роль эмоционального интеллекта в разрешении конфликтов и эмоциональная компетентность руководителя. Поведенческие сценарии обострения и избегания конфликтов. Стили управления и сценарии поведения в условиях конфликта интересов	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму, подготовка отчета-рефлексии по проведённому ситуационному практикуму	Доклад-презентация Дискуссия по прослушанному докладу Отчет по ситуационному практикуму Отчет по результатам проведённого тренинга
Тема 5. Селф-	Инструменты селф-менеджмента. Технологии развития творческого	Работа в Электронной	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
менеджмент лидера	потенциала лидера. Вербальные и невербальные стратегии влияния на команду. Когнитивные стили и их диагностика. Принципы коммуникативного тренинга. Технологии выявления лидерских задатков. Самоорганизация и самоконтроль. Технологии управления временем. Коммуникативные роли.	библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет. Подготовка к докладу-презентации, написание тезисов к докладу Подготовка отчета-рефлексии по проведённому ситуационному практикуму	Дискуссия по прослушанному докладу Отчет по ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Спивак В. А. Лидерство: учебник для вузов / В. А. Спивак. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 301 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-6921-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469174

Дополнительная литература:

1. Басманова Н.И. Тренинг командообразования: учебное пособие. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2019. – 60 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572170

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Тематический портал – Психология и бизнес	http://www.psycho.ru
2.	Тематический портал – Кадровый консалтинг	http://www.nkvclub.ru
3.	Первая национальная академия профессионального коучинга	https://www.1napc.ru
4.	Образовательный портал, интеллектуальный клуб	https://4brain.ru
5.	«ОргРешение»: команда экспертов-практиков для	https://www.orgreshenie.ru

	развития команды, сотрудников и руководителей	
6.	Образовательный портал «БизнесКласс»	https://business-class.pro

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов.

Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине *«Командная работа и лидерство»* проводится в форме зачета.

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	10-9 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 8-6 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 5-4 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 3-2 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует, логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.
2.	Доклад-презентация с последующей дискуссией	Оценки доклада: 9-8 – доклад выполнен в соответствии с требованиями:10 правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение

		рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся; доклад вызвал много вопросов, аудитория вступила в дискуссию; докладчик умело отвечал на вопросы и координировал участников дискуссии. 7-4 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, но с плохой презентацией, грамотное использование профессиональной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на большинство вопросов преподавателя и обучающихся; доклад вызвал интерес, аудитория вступила в дискуссию; докладчик отвечал на вопросы и координировал участников дискуссии. 3-1 – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; аудитория не вступила в дискуссию; 0 – доклад не сделан вообще или сделан не по существу вопроса, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся.
4.	Тренинг	5 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии; 4 балла – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал активное участие; 3 балла – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие; 1-2 балла – в тренинге конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 баллов – в тренинге практически не участвовал или занимал пассивную позицию.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерные темы докладов-презентаций

Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления группами и командами

1. В чем отличие командного типа управления от традиционного менеджмента?
2. В чем заключаются преимущества и недостатки командного типа управления?
3. Когда команда не нужна?

4. Какие принципы необходимо учитывать для построения командного взаимодействия?
5. Какие трудности развития команды могут возникнуть на каждом этапе командообразования?

Тема 2 Личностная идентификация лидера

1. Истоки и классические исследования лидерства.
2. Теория личностных черт лидера.
3. Поведенческий подход: критерии эффективность лидерства.
4. Делегирование полномочий и ответственности.
5. Ситуационного подхода к изучению лидерства в организации.
6. Организационное лидерство или лидер организации.
7. Властный аспект организационного лидерства.
8. Управленческий аспект лидерства.
9. Делегирование полномочий и ответственности.
10. Современные оценки феномена лидерства.
11. Каковы истоки и классические исследования лидерства?
12. Что значит быть лидером организации?
13. Почему только совмещение компетенции лидера и менеджера может служить залогом успешной деятельности организации?
14. Раскройте феномен власти через различные процессы и явления, происходящие в организации.
15. В чем заключается управленческий аспект лидерства?
16. Раскройте смысл понятия и идентификации.
17. Какие возможны варианты идентификации лидера организации?
18. Какую роль играет делегирование полномочий и ответственности в деятельности лидера организации?
19. Какая современная теория связывает лидерство с процессом принятия решений в верхнем звене структуры власти?
20. Какие теории связи стратегии и лидерства являются современными аспектами рассмотрения феномена лидерства?
21. Какой возможен способ снижения чрезмерной хаотичности в области теорий лидерства?

Тема 3. Формирование команды

1. Ролевое распределение в команде: подбираем людей.
2. Эффективность групповой деятельности.
3. Личностные качества, способствующие эффективной работе в группе.
4. Лидер в интернет-бизнесе.
5. Технология создания команды.
6. Феномены групповой работы**:** групповое давление, конформизм и нонконформизм.
7. Внешние и внутренние бизнес-процессы в фирме с учетом жизненного цикла организации.

8. Способность предвидеть и опередить: проактивное лидерство.
9. Управление организационными изменениями.

Тема 4. Динамика межличностных конфликтов

1. Межличностный конфликт. Общая характеристика.
2. Конструктивные функциям межличностного конфликта.
3. Деструктивные функции межличностного конфликта.
4. Структура и элементы межличностного конфликта.
5. Стили поведения в межличностном конфликте.
6. Подходы к анализу межличностных конфликтов
7. Конфликты в организациях.
8. Сферы деятельности, в которых могут происходить трудовые конфликты.
9. Положительные последствия конфликтов в организациях.
10. Динамика межличностных конфликтов.
11. Способы разрешения конфликта.
12. Управление конфликтом.
13. Что понимается под межличностным конфликтом?
14. В каких формах может проявляться межличностный конфликт?
15. Как на практике могут осуществляться конструктивные функции межличностного конфликта?
16. Как могут осуществляться деструктивные функции межличностног конфликта?
17. Каковы основные периоды межличностного конфликта?
18. Что выступает объектом и предметом межличностного конфликта?

Тема 5. Селф-менеджмент лидера

1. Саморегуляция как власть над собой
2. Эмоции и управление ими
3. Воля и самостоятельность
4. Нравственная саморегуляция
5. Прогноз построения карьеры в организации различных личностных типов за счет своих достоинств и недостатков
6. Эмоциональный интеллект и эмоциональная компетентность.
7. Способы отреагирования собственной эмоции
8. Алгоритм управления эмоциями

Вопросы для обсуждения после докладов-презентаций

Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления группами и командами

1. Каким образом стратегии влияния связаны с источниками власти лидера?
2. Как и какие невербальные способы воздействия лидер может

использовать для оказания влияния на окружающих людей?
3. В чем заключается сила харизмы?
4. Как связаны: харизма и власть, харизма и мотивация, харизма и успех? Эксплуатация архетипических образов для оказания влияния.
5. В чем заключаются особенности субъективной реальности?
6. О чем идет речь, когда говорят о фокусах языка?

Тема 2. Личностная идентификация лидера

1. Как вы думаете, в чем причина популярности лидерства как феномена социальной действительности?
2. Охарактеризуйте существующие подходы к изучению лидерства.
3. Кто может стать лидером с точки зрения различных теоретических подходов.
4. Каким из перечисленных принципов лидерского поведения Вы уже следуете? Что необходимо сделать, чтобы остальные принципы стали руководством к вашему поведению?
5. Чем отличается «инновационное» и «трансформационное» лидерство?
6. В чем заключается осознанность выбора между ролью лидера и руководителя для менеджера организации?

Тема 3. Формирование команды

1. Как образуется «ближний круг»? Как собрать команду?
2. Как отобрать людей правильно? Как выбрать правильных людей?
3. От чего зависит эффективность групповой деятельности?
4. Каковы личностные качества, способствующие эффективной работе в группе?
5. В чем отличия лидера в интернет-бизнесе?
6. Какие феномены групповой работы важно учитывать при организации командной деятельности?

Тема 5. Селф-менеджмент лидера

1. Чем отличаются самоуправление и саморегуляция личности?
2. Почему саморегуляция рассматривается как власть над собой? Как это проявляется?
3. Зачем самообладание в бизнесе? Как управлять эмоциями?
4. Как развить ключевые компетенции лидера?
5. На какие признаки участников бизнес-коммуникации необходимо ориентироваться для повышения эффективности стиля лидерства?
6. Как соотносятся эмоциональный интеллект и эмоциональная компетентность?

Типовые задания к ситуационным практикумам (кейс-стади)

Ситуационный практикум предназначен для формирования у учащихся навыков решения проблем в профессиональной области, в

ходе анализа и решения обучаемыми заданий, сформированными на основе практических ситуаций.

Ситуационный практикум 1

Задание 1. При просмотре видео-отрывка (видео-кейса) определить, кто из героев являлся лидером. Обосновать свое решение. Представители, какого теоретического подхода данное поведение признают (считают) лидерским?

Задание 2. Программа саморазвития лидера. Заполнить таблицу и прокомментировать каждый из пунктов

Название		**Способ развития**	**Источник информации**	**Ваш ресурс**	**Временной интервал**	**Критерии оценки**
Знания						
Навыки						
Способности						

Задание 3. Проведите диагностику лидерского потенциала, исходя из знания различных психологических типологий.

Задание 4. При просмотре видео-кейса дайте определение происходящему с точки зрения психологии управления.

Ситуационный практикум 2

Задание 1. **Упражнение «Самовнушение».** Внушите себе (усиленно представляйте), что у Вас во рту халва или любое другое кушание. Если у вас «потекут слюнки», значит Вы – внушаемый человек.

Комментарий

Мои чувства:

Мои мысли:

Задание 2. **Упражнение «Самоубеждение».** Приведите аргументы для убеждения себя, в том, что необходимо хорошо учиться:

Комментарий

Мои чувства:

Мои мысли:

Задание 3. **Упражнение «Самоирония».** Составьте на себя дружескую эпиграмму. Определение и подсказки по написанию найдете в словаре.

Помните, что самоирония, позволяет посмотреть на себя со стороны глазами простака, восхищающегося в себе тем, что на самом деле вызывает его сомнение.

Задание 4. **Упражнение «Самоподкрепление».** Составьте список мысленных и физических действий, помогающих вам в ситуации крайней усталости или напряженности расслабиться и вернуть себе самоконтроль над чувствами, мыслями и поведением.

Поставьте рядом с каждым знак «+» или «–», в зависимости от того, является ли данный способ самоподкрепления здоровым (социально одобряемым), позволяющим достичь поставленной цели.

Задание 5. **Упражнение «Самообладание».** Вы пришли на работу (учебу) не выспавшимся. И день сразу не задался. Вы часто ошибаетесь и получаете замечания от руководителя, все валится из рук, да еще и Гости придирчивые попались… Вы злитесь, уходя хлопаете дверью, но это только ухудшает рабочую атмосферу.

Продемонстрируйте, как применяются известные вам способы саморегуляции в данной ситуации.

Задание 6. При просмотре видео-отрывка (видео кейса) определить, какие методы управления собой использовались персонажем. Обосновать (аргументировать) свое решение.

Ситуационный практикум 3

Задание 1. При просмотре видео-кейса определите тип пристройки. Невербальные способы оказания влияния на окружающих людей.

Задание 2. Составьте мета-программный профиль своего партнера, на основе анализа его сочинения.

Задание 3. Используя темы, подберите к каждому архетипическому образу лидера по 2-3 примера, из истории, литературы, кино. Ответы запишите и будьте готовы защитить свою позицию.

№	Архетип лидера	Примеры лидеров, эксплуатирующих данный образ
1	Герой	
2	Отец	
3	Спаситель	
4	Царь	

Ситуационный практикум 4

Задание 1. Проанализируйте распределение ролей в команде среди героев фильма/мультфильма, просмотренного на занятии. Ответы занесите в таблицу. При обсуждении результатов, будьте готовы аргументировать вашу точку зрения.

№	Командные роли	Персонажи …
1.	Генератор идей	
2.		
3.		
4.		
5.		

6.		
7.		
8.		

Задание 2. При просмотре видео-кейса определите управленческие воздействия.

Ситуационный практикум 5

Задание 1. Напишите историю своего успеха, отвечая на рекомендованные вопросы.

- Кто вы сейчас?
- Каковы базовые ценности, на которых основываются ваши повседневные решения?
- Кем вы были пять лет назад?
- Кем вы хотите стать через пять лет?
- Кто ваша главная (целевая) аудитория, на кого Вы собираетесь оказать влияние при помощи своей истории (коллеги, клиенты, руководители и т.д.)?
- Что ваша целевая аудитория хочет и должна знать о Вас?
- Как они хотят общаться с Вами?

Задание 2. Ниже приведены символические определения 10 неэффективных команд. Ваша задача заполнить таблицу и выявить:

- суть проблемы неэффективности команды
- стиль управления
- предложить рекомендации для выхода из создавшейся ситуации.

Символические определения не эффективных команд:

1. *«Пассажиры автобуса»*: каждому важно доехать только до своей остановки и никого не волнуют проблемы водителя.
2. *«Мы и Он»*: подчиненные осознают глубокие различия собственных интересов и интересов руководителя.
3. *«Один на поле, остальные на трибунах»*: руководитель работает за всех, подчиненные наблюдают, изредка хлопают и комментируют.
4. *«Каждый несет свой чемодан без ручки»*: большая нагрузка на всех, без прав и ресурсов.
5. *«Хор солистов»*: сильные профессионалы, но не «спевшиеся» между собой, не склонные к совместной работе.
6. *«Серпентарий единомышленников»*: люди работают вместе, при этом находясь в остром конфликте между собой.
7. *«Уважайте меня, бездельники, полюбите меня, тупицы»*: руководитель унижает своих подчиненных, но и требует высокой лояльности к себе, личной преданности.
8. *«Грозный отец и напуганные дети»*: руководитель настойчиво подключает подчиненных к общефирменным решениям, расправляясь с каждым за ошибки, неудачи, оплошности.
9. *«Много умных, мало взрослых»*: либо специалисты избегают принятия на себя ответственности, уклоняются от принятия

решений общефирменного уровня, во всем полагаясь на лидера; либо он сам считает: «Они молодцы, но мне виднее».

10. *«Негативная селекция»*: руководитель намеренно подбирает подчиненных, чей уровень интеллекта и профессионализма заведомо ниже его уровня.

№	Суть проблемы неэффективности	Стиль управления	Мои рекомендации для команды
1.			
2.			
3.			
….			
10			

Типовые задания для проведения тренинга

См. Приложение

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Ситуационная теория лидерства.
2. Системная теория лидерства.
3. Новые теории лидерства.
4. Диагностика лидерского потенциала.
5. Две реальности мира. Субъективная реальность и ее особенности.
6. Общая характеристика методов социально-психологического воздействия.
7. Личностные качества, способствующие эффективной работе в группе.
8. Команда как вид малой группы и ее структура.
9. Особенности командообразования.
10. Охарактеризуйте преимущества и ограничения командных форм управления.
11. Причины перехода к командному типу управления.
12. Этапы становления эффективной команды.

13. Отличия понятий «группа» и «команда».
14. Принципы формирования эффективной команды.
15. Сотрудничество и кооперация в команде.
16. Особенности принятия групповых решений.
17. Управленческие команды лидеров.
18. Особенности работы с командой на этапе изменений.
19. Методы повышения эффективности командной работы.
20. Конфликты в команде. Пути урегулирования.
21. Отечественный и зарубежный опыт практической деятельности команд в бизнесе.
22. Отличительные особенности команды, работающей над инновационным проектом.
23. Потенциальные возможности командного развития.
24. Инструментарий модератора, фасилитатора, медиатора.
25. Современные методы и модели командообразования.

Задания 2 типа

1. В чем проявляется психологические условия сплочения команды?
2. Негативную или позитивную роль играют групповой контроль и санкции?
3. В чем заключаются трудности делегирования полномочий?
4. По каким критериям производится оценка владения сотрудником необходимыми навыками?
5. Какие личностные качества способствуют эффективной работе в группе?
6. В чем проявляется феномен группового давления? Приведите примеры.
7. Какие проблемы этического характера возникают в процессе командообразования?
8. Охарактеризуйте командообразование как целенаправленную деятельность и дайте обоснование ключевым концепциям построения команды.
9. Конкретизируйте цели и задачи процесса командообразования. Дайте характеристику основным формам командообразования.
10. Охарактеризуйте основные направления в командообразовании и дайте рекомендацию, какая из них наиболее эффективна в работе.
11. Охарактеризуйте командообразование как метод развития организации.
12. Назовите качества эффективной команды. Какое из качеств является наиболее важным в команде, а какие второстепенные? Обоснуйте свой ответ примерами.
13. Происходят ли в процессе совместной работы конфликты в команде? Каким образом они разрешаются?
14. Насколько быстро участники команды понимают, что для эффективного взаимодействия необходимо понять цели каждого?

15. Как в реальной деятельности команды возможно интегрировать интересы каждого?
16. Кто занимает наиболее активную позицию при поиске решения в команде?
17. Кто обычно координирует деятельность группы, а кто вносит беспорядок?
18. Как наш взгляд соотнесены понятия лидерства и инициативы? Чего всегда много или слишком мало?
19. Какие нормы взаимодействия в команде можно ввести для того, чтобы в будущем действовать более эффективно?
20. Как часто наблюдается в команде недостаток или переизбыток лидерства? Обоснуйте свой ответ.
21. Что необходимо для эффективного общения в группе и для чего необходимо уметь передавать инициативу и давать каждому высказаться?
22. Каковы преимущества и недостатки команды с точки зрения сотрудников организации и управляющих работников?
23. Выделите и прокомментируйте потенциальные недостатки работы в группах.
24. На основе собственного опыта расскажите о значении достижения группой единого мнения по какому-либо вопросу.
25. Каким образом можно повысить навыки сотрудников в команде?

Задания 3 типа

Типовое задание 1

Переведите предложенные определения неэффективных команд с символического языка на профессиональный.

Заполните таблицу, выявив: суть проблемы не эффективности команды, стиль управления и предложив рекомендации для выхода из создавшейся ситуации. Рекомендации должны исходить от вас как от лидера / руководителя данной команды.

Символические определения не эффективных команд:

1. *«Пассажиры автобуса»*: каждому важно доехать только до своей остановки и никого не волнуют проблемы водителя.
2. *«Много умных, мало взрослых»*: либо специалисты избегают принятия на себя ответственности, уклоняются от принятия решений общефирменного уровня, во всем полагаясь на лидера; либо он сам считает: «Они молодцы, но мне виднее».

«№	**Суть проблемы неэффективности**	**Мои рекомендации для команды**
1.		
2.		

Типовое задание 2. Руководитель, желающий стать лидером коллектива, обратился к психологу с просьбой выявить его слабые и

сильные стороны для своего развития. Какие методики помогут сделать это и почему именно они?

Типовое задание 3. Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Авторитарный стиль	Либеральный стиль

Типовое задание 4. Какие способности и навыки личности соответствуют используемым источникам власти. Продолжите заполнение таблицы.

Источник власти	Инструменты	Знание, способности, навыки личности

Типовое задание 5. Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Демократический стиль	Либеральный стиль

Типовое задание 6. Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Авторитарный стиль	Демократический стиль

Типовое задание 7. Предложите распределение ролей в команде Винни-Пуха для каждого типа ситуации функционирования. Занесите результаты в таблицу.

Тип ситуации	Вини-Пух	Пятачок	Сова	Ослик Иа-Иа
I				
II				
III				

Типовое задание 8. Перечислите признаки (минимум 5)

эффективного лидерства. Приведите примеры для аргументации выделенных критериев. Как можно использовать данную информацию в практике управленческой деятельности.

Типовое задание 9. Прочитайте содержание кейса, представленного отрывком из художественного произведения. Ответьте на вопросы, приведенные после него.

«- Хорошо здесь у вас! - проговорил массивный мужчина, в котором, на взгляд мисс Гориндж, было что-то бычье. - Тепло, красиво. - Он кивнул на камин:

- Уют прежних дней!

Мисс Гориндж улыбнулась, польщенная.

- Да, действительно. Мы гордимся тем, что нашим гостям у нас уютно. Она повернулась к помощнице:

- Справишься, Элис? Вот журнал. Скоро приедет леди Джослин. Как только она увидит свой номер, то немедленно захочет его сменить, но ты ей объясни, что отель переполнен. Во всяком случае, предложи ей номер триста сорок на третьем этаже. Это не слишком приятная комната, и, я думаю, увидев ее, леди Джослин удовлетворится той, какую мы ей выделили.

- Да, мисс Гориндж. Я все поняла, мисс Гориндж.

- И напомни, кстати, полковнику Мортимеру, что его полевой бинокль здесь. Он оставил его у меня сегодня утром. Проследи, чтобы полковник не ушел без бинокля.

- Хорошо, мисс Гориндж.

Покончив с текущими делами, мисс Гориндж вышла из-за стойки и направилась к двери красного дерева, на которой не было никакой надписи...»

Вопросы:

1. О чем говориться в кейсе?
2. Как мы можем определить, кто из участников описанной ситуации является лидером?
3. Какую роль берет на себя главная героиня?
4. Оцените качество оставленных инструкций.

Типовое задание 10. Какими могут быть возможные причины и потенциальные риски каждой из ловушек делегирования. Заполните таблицу:

Вид ловушки	Возможные причины	Потенциальные риски
Обратное делегирование		
Переделегирование		
Самоделегирование		

Типовое задание 11. Напишите историю своего успеха, отвечая на рекомендованные вопросы.

- Кто вы сейчас?
- Каковы базовые ценности, на которых основываются ваши повседневные решения?
- Кем вы были пять лет назад?
- Кем вы хотите стать через пять лет?

- Кто ваша главная (целевая) аудитория, на кого Вы собираетесь оказать влияние при помощи своей истории (сотрудники, клиенты, руководители и т. д.)?
- Что ваша целевая аудитория хотят и должны знать о Вас?
- Как они хотят общаться с Вами?

Приложение

ТРЕНИНГИ ДЛЯ ВЕДУЩИХ (на выбор преподавателя)

Часть 1. ТРЕНИНГИ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ И УМЕНИЙ УЧАСТНИКОВ

«ВОЗДУШНЫЙ ШАР» (Из книги Бука Т.Л., Митрофанова М.Л. «Психологический тренинг»).

Тренинг дает возможность участникам продемонстрировать следующие умения и навыки:

- активное слушание,
- индивидуальное решения актуальных задач,
- участие в дискуссии,
- выработка группового решения актуальной задачи,
- анализ своего поведения в предлагаемых обстоятельствах.

Инструкция

Ведущий: Прошу всех сесть в большой круг и внимательно выслушать информацию.

Представьте себе, что вы экипаж научной экспедиции, которая возвращается на воздушном шаре после выполнения научных изысканий. Вы осуществляли аэрофотосъемку необитаемых островов. Вся работа выполнена успешно. Вы уже готовитесь к встрече с родными и близкими, летите над океаном и до земли 500 – 550 км. Произошло непредвиденное – в оболочке воздушного шара по неизвестным причинам образовалось отверстие, через которое выходит газ, заполнявший оболочку. Шар начинает стремительно снижаться. Выброшены за борт все мешки с балластом (песком), которые были припасены на этот случай в гондоле воздушного шара. На некоторое время падение замедлилось, но не прекратилось.

Вот перечень предметов и вещей, которые остались в корзине шара:

№	Наименование	Кол-во
1	Канат	50 м
2	Аптечка с медикаментами	5 кг
3	Компас гидравлический	6 кг
4	Консервы мясные и рыбные	20 кг
5	Секстант для определения местонахождения по звездам	5 кг
6	Винтовка с оптическим прицелом и запасом патронов	25 кг
7	Конфеты разные	20 кг
8	Спальные мешки (по одному на каждого члена экипажа)	
9	Ракетница с комплектом сигнальных ракет	8 кг
10	Палатка 10-местная	20 кг
11	Баллон с кислородом	50 кг
12	Комплект географических карт	25 кг
13	Канистра с питьевой водой	20 л
14	Транзисторный радиоприемник	3 кг
15	Лодка резиновая надувная	25 кг

Через 5 минут шар стал падать с прежней, очень большой скоростью. Весь экипаж собрался в центре корзины для того, чтобы обсудить создавшееся положение. Нужно принимать решение, что и в какой последовательности выбрасывать за борт.

Ваша задача – решить вопрос о том, что и в какой последовательности следует выбросить.

Но сначала примите это решение самостоятельно. Для этого нужно взять лист бумаги, переписать список предметов и вещей, а затем с правой стороны рядом с каждым наименованием поставить порядковый номер, соответствующий значимости предмета, рассудив примерно так:

«На первое место я поставлю комплект карт, поскольку он совсем не нужен, на второе – баллон с кислородом, на третье – конфеты и т.д.».

При определении значимости предметов и вещей, т.е. очередности, с какой вы будете от них избавляться, нужно иметь в виду, что выбрасывается все, а не часть, т.е. все конфеты, а не половина.

Когда вы примите индивидуальное решение, нужно собраться в центр (в круг) и приступить к выработке группового решения, руководствуясь следующими правилами:

1) высказать свое мнение может любой член экипажа;
2) количество высказываний одного человека не ограничивается;
3) решение принимается, когда за него проголосуют все члены экипажа без исключения;
4) если хотя бы один возражает против принятия данного решения, оно не принимается, и группа должна искать иной выход;
5) решения должны быть приняты в отношении всего перечня предметов и вещей.

Время, которое есть в распоряжении экипажа, неизвестно. Сколько еще будет продолжаться падение? Во многом это зависит от того, как быстро вы будете принимать решения.

Если экипаж единогласно проголосует за то, чтобы выкинуть какой-то предмет, он считается выброшенным, и это может замедлить падение шара.

Я желаю вам успешной работы. Главное – остаться в живых. Если не сможете договориться, вы разобьетесь. Помните об этом!

Рекомендации ведущему. Следует очень подробно объяснить участникам все правила и описать ситуацию, в которой оказался экипаж. При этом можно проявить собственную фантазию, исходя из особенностей состава группы. Нужно ответить на все вопросы, но не подсказывать выход из создавшегося положения. Его должны найти сами учащиеся. Во время работы ведущий не вмешивается в процесс обсуждения и не отвечает на вопросы участников, а только следит за выполнением правил, особенно за голосованием.

Время на игру: 20 – 25 минут. Но можно и увеличить время, если группа очень вяло включается в обсуждение, особенно на начальном этапе. Можно сократить время до 17 – 18 минут, если она сразу очень активно включилась в работу. Если группа сумела принять все 15 решений при 100 %-ном голосовании, надо поздравить участников и попросить их подумать над причинами успешного выхода из столь критической ситуации.

Если они не смогли принять за отведенное время все 15 решений, то ведущий объявляет, что экипаж разбился, и просит подумать над причинами, которые привели к этой катастрофе. Анализ результатов и хода игры можно провести сразу после ее окончания, можно и на следующем занятии, дав возможность более глубоко разобраться в причинах удачи или неудачи, проанализировать ошибки и попытаться прийти к общему мнению.

«АКУЛЫ» (Из книги Бука Т.Л., Митрофанова М.Л. «Психологический тренинг»).

Материалы: два листа бумаги.

Инструкция. Участники делятся на две команды. Всем предлагается

вообразить себя в ситуации, когда корабль, на котором они плыли, потерпел крушение, и все находятся в открытом океане. Но в океане есть один островок, на котором можно спастись от акул (Каждая команда имеет свой «островок» – лист бумаги, на котором в начале игры могут поместиться все участники команды).

Капитан (ведущий), увидев "акулу", должен крикнуть «Акула!». Задача участников – быстро попасть на свой островок.

После этого игра продолжается – люди покидают остров до следующей опасности. В это время ведущий уменьшает лист бумаги наполовину.

По второй команде "Акула!" задача игроков быстро попасть на остров и при этом «сохранить» наибольшее количество людей. Тот, кто не смог оказаться на «острове», выходит из игры. Игра продолжается: «остров» покидается до следующей команды.

В это время лист бумаги уменьшается еще наполовину. По команде «Акула!»" задача игроков остается той же.

По окончании игры результаты сравниваются: в какой команде осталось больше участников и почему.

«АБОРИГЕНЫ И ИНОПЛАНЕТЯНЕ» (Из книги Бука Т.Л., Митрофанова М.Л. «Психологический тренинг»).

Инструкция. Группа делится пополам. Первая подгруппа выходит за двери, вторая рассаживается на стульях полукругом. Это аборигены. Вышедшие за двери, – инопланетяне, которым надо вступить в контакт с аборигенами и узнать как можно больше об их планете. Аборигены плохо знают язык и могут отвечать только односложно. Инопланетяне строят свои вопросы так, чтобы получить как можно больше информации об особенностях общения аборигенов.

Вариант 1. Инструкция для аборигенов: «Когда инопланетяне выйдут за дверь: «Кивок головой, обозначает «нет». Слово «нет» обозначает «да». Слова «да» в речи – «нет». Если в вопросе содержится слово «любовь», «любить», то аборигены выбрасывают вперед руку, показывая «класс».

Инструкция для инопланетян: распределите роли в команде, критерий распределения выберете самостоятельно. Продумайте тактику общения с аборигенами.

Входят инопланетяне, садятся напротив. Время на вопросы-ответы 10 – минут. Когда время истекло, инопланетяне рассказывают, о чем они узнали от аборигенов и об особенностях их общения.

По окончании игры сесть в общий круг через одного и отрефлексировать.

Вариант 2. Инструкция для аборигенов: распределите роли в команде, придумайте «свой» язык (главную тему, образ или др.).

Инструкция для инопланетян: распределите роли в команде, критерий распределения выберете самостоятельно. Продумайте тактику общения с аборигенами. Цель инопланетян: забрать с собой 3 предмета аборигенов для изучения в лаборатории.

Входят инопланетяне, садятся напротив. Время на вопросы-ответы 15 – минут. Когда время истекло, инопланетяне рассказывают, о чем они узнали от аборигенов и об особенностях их общения.

ДЕЛОВАЯ ИГРА «ПОТЕРПЕВШИЕ КОРАБЛЕКРУШЕНИЕ» (Из книги Бука Т.Л., Митрофанова М.Л. «Психологический тренинг»).

Цель деловой игры: изучить процесс выработки и принятия группового решения в ходе общения и групповой дискуссии.

Задача: освоение и осмысление инструментальных задач, связанных с

построением реальной деятельности, достижением конкретной цели, структурированием системы деловых отношений с другими людьми.

Данная игра позволяет

- развивать навыки целеполагания и планирования деятельности;
- развивать внутреннюю гибкость в разработке и изменении плана действий;
- развивать навыки саморегуляции в процессе достижения целей;
- развивать социальную и личностную критичность, умение соотносить свою деятельность с деятельностью других людей.

Время проведения: около 1 часа.

Цель: «Потерпевшие кораблекрушение»: изучить процесс выработки и принятия группового решения в ходе общения и групповой дискуссии.

Проведение игры

1-й этап.

Ознакомление всех участников с условиями игры:

Ведущий даёт участникам следующую инструкцию: «Представьте, вы дрейфуете на яхте в южной части Тихого океана. В результате пожара большая часть яхты и её груза уничтожена. Яхта медленно тонет. Ваше местонахождение неясно из-за поломки основных навигационных приборов, но примерно вы находитесь на расстоянии тысячи километров от ближайшей земли».

Ниже дан список из 15 предметов, которые остались целыми и неповреждёнными в результате пожара. В дополнение к этим предметам вы располагаете прочным надувным плотом с вёслами, достаточно большим, чтобы выдержать вас, экипаж и все перечисленные ниже предметы. Имущество оставшихся в живых людей составляют несколько коробков спичек и 5 однодолларовых банкнот.

Список предметов:

- Сектант.
- Зеркало для бритья.
- Канистра с 25 литрами воды.
- Противомоскитная сетка.
- Одна коробка с армейским рационом.
- Карты Тихого океана.
- Надувная плавательная подушка.
- Канистра с 10 литрами нефтегазовой смеси.
- Маленький транзисторный радиоприёмник.
- Репеллент, отпугивающий акул.
- Два квадратных метра непрозрачной плёнки.
- Один литр рома крепостью 80%.
- 450 метров нейлонового каната.
- Две коробки шоколада.
- Рыболовная снасть.

2-й этап.

Попросите каждого из участников самостоятельно проранжировать указанные в приложении предметы с точки зрения их важности для выживания (поставьте цифру 1 у самого важного для вас предмета, цифру 2 – у второго по значению и т. д., цифра 15 будет соответствовать самому менее полезному предмету).

На этом этапе деловой игры дискуссии между участниками запрещены. Отметьте среднее индивидуальное время выполнения задания.

3-й этап.

Разбейте группу на подгруппы примерно по 6 человек. Одного участника из каждой подгруппы попросите быть экспертом.

Предложите каждой подгруппе составить общее для группы ранжирование

предметов по степени их важности (так как они это делали по отдельности).

На этом этапе допускаются дискуссии по поводу выработки решения.

Отметьте среднее время выполнения задания для каждой подгруппы.

4-й этап.

В каждой подгруппе выбирается лидер, который будет отстаивать мнение группы. Выбирается эксперт для группы лидеров. Лидеры от подгрупп приглашаются в центр круга и ранжируют предметы по степени важности. Лидеры обсуждают свои решения. Подсказок от остальных игроков быть не должно.

5-й этап.

Оцените результаты дискуссии в каждой подгруппе. Для этого:

А). Выслушайте мнение экспертов о ходе дискуссии и о том, как принималось групповое решение, первоначальные версии, использование веских доводов, аргументов и др. Насколько активно и убедительно лидеры защищали и отстаивали интересы своей подгруппы.

Б). Зачитайте «правильный» список ответов, предложенный экспертами ЮНЕСКО:

Согласно мнению экспертов, основными вещами, необходимыми человеку, потерпевшему кораблекрушение в океане, являются предметы, служащие для привлечения внимания, и предметы, помогающие выжить до прибытия спасателей. Навигационные средства имеют сравнительно небольшое значение: если даже маленький спасательный плот и в состоянии достичь земли, невозможно на нём запасти достаточное количество воды и пищи для жизни в течение этого периода.

Следовательно, самым важным для вас являются зеркало для бритья и канистра нефтегазовой смеси. Эти предметы могут быть использованы для сигнализации воздушным и морским спасателям.

Вторыми по значению являются такие вещи, как канистра с водой и коробка с армейским рационом.

Информация, которая даётся ниже, очевидно, не перечисляет все возможные способы применения данного предмета, а скорее указывает, какое значение имеет данный предмет для выживания.

- Зеркало для бритья. Важно для сигнализации воздушным и морским спасателям.
- Канистра с нефтегазовой смесью. Важна для сигнализации. Может быть зажжена банкнотом и спичкой и будет плыть по воде, привлекая внимание.
- Канистра с водой. Необходима для утоления жажды.
- Коробка с армейским рационом. Обеспечивает основную пищу.
- Непрозрачная плёнка. Используется для сбора дождевой воды и для защиты от непогоды.
- Коробка шоколада. Резервный запас пищи.
- Рыболовная снасть. Оценивается ниже, чем шоколад, потому что в данной ситуации «синица» в руках лучше «журавля» в небе. Нет уверенности, что вы поймаете рыбу.
- Нейлоновый канат. Можно использовать для связывания снаряжений, чтобы оно не упало за борт.
- Плавательная подушка. Спасательное средство на случай, если кто-то упадёт за борт.
- Репеллент, отпугивающий акул. Назначение очевидно.
- Ром, крепостью 80%. Содержит 80% алкоголя – достаточно для использования в качестве антисептика, в других случаях имеет малую ценность, поскольку употребление может вызвать обезвоживание.
- Радиоприёмник. Имеет незначительную ценность, так как нет передатчика.
- Карты Тихого океана. Бесполезны без дополнительных навигационных приборов. Для вас важнее знать, не где находитесь вы, а где находятся спасатели.

- Противомоскитная сетка. В Тихом океане нет москитов.
- Сектант. Без таблиц и хронометра относительно бесполезен.

Основная причина более высокой оценки сигнальных средств по сравнению с предметами поддержания жизни (пищей и водой) заключается в том, что без средств сигнализации почти нет шансов быть обнаруженными и спасёнными. К тому же в большинстве случаев спасатели приходят в первые 36 часов, а человек может прожить этот период без пищи и воды.

Предложите сравнить «правильный» ответ, собственный результат и результат группы: для каждого предмета списка надо вычислить разность между номером, который присвоил ему индивидуально каждый участник, группа и номером, присвоенным этому предмету экспертами. Сложите абсолютные значения этих разностей для всех предметов. Если сумма больше 30, то участник или группа «утонули»;

В). Сравните результаты группового и индивидуального решения. Явился ли результат группового решения более правильным по сравнению с решением отдельных участников?

Вопросы для обсуждения:

1. Дает ли игра возможность количественно оценить эффективность группового решения?
2. Оцените качество и количество индивидуальных и групповых решений.
3. Оцените временной фактор в решении задачи.
4. Согласны ли Вы с утверждением, что решения, принятые в результате группового обсуждения, оказываются более рискованными, чем индивидуальные решения.
5. Кто вносил больший вклад в выработку групповых решений? Какие качества, знания и умения позволили участникам стать лидерами?

Рекомендации.

1. Выполнить минимум 2 тренинга.

2. После каждого тренинга обязательное обсуждение в кругу - подведение итогов.

3. По завершении 1 части обязательно предложить каждому участнику оценить свои качества на основе индивидуального тестирования (тесты «Лидерские качества», «Работа в группе»). Цель: каждый участник должен получить представление о своих качествах как лидера и участника группы.

ЧАСТЬ 2. ТЕМА «ЛИДЕРСТВО».

«РЕКЛАМА» (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»).

Цели:

- освоить активный стиль общения и развить в группе отношения партнерства;
- развить самостоятельность, творческий подход к заданию, лидерские навыки в участниках тренинга;
- поупражняться в способности убеждать – навыке, необходимом для лидера.

Время: 60-90 минут.

Ход упражнения.

1-ый этап

Группа разбивается на пары. Важно проследить за тем, чтобы вместе оказались люди, как можно менее знакомые друг с другом. Ведущий объясняет задание.

- Представьте, что каждый из вас - член закрытого элитарного клуба. Естественно, что вы знакомы со всеми его участниками, доверяете им, вам хорошо вместе. Раз в году двери клуба открываются для всех. В этот день вы можете

попытаться ввести в круг членов клуба своих друзей. Для этого вам предстоит подготовиться и дать своему товарищу такую рекомендацию, чтобы ни один из членов клуба не смог проголосовать против приема новичка. Это нелегко, но возможно.

Как практически будет проходить прием? Вы разбились на пары. Каждый из участников пары подумает несколько минут и расскажет своему партнеру об одном своем положительном качестве. Качество это может быть любым, но значимым.

2-ой этап

В свою очередь, рассказавший о себе выслушивает историю своего партнера о том качестве, которое выделяет его среди других людей и позволяет претендовать на прием в клуб. После того как вы поделились друг с другом информацией о своем положительном качестве, вам придется поломать голову над тем, каким образом представить перед членами клуба вашего товарища. Отрекомендовать его вы можете любым максимально эффектным способом. Например:

-интервью, представляющее героя, в теле-или радиостудии;

-рисунок, комикс, шарж с последующим театрализованным комментарием;

-инсценировка, представляющая личные качества кандидата;

-комментарий спортивного обозревателя (если ваш герой делает успехи в спорте и именно здесь проявляются его человеческие достоинства, упорство, надежность, сила воли), или репортаж с выставки, концерта, конкурса (при условии, что достижения вашего герояпроя вляются именно в этой сфере деятельности);

-стихотворение, песня.

Жанр рекламного выступления не регламентирован. Все, чем богата ваша фантазия, может оказаться удачным. Позаботьтесь лишь о том, чтобы избранная форма максимально отражала содержание вашего представления. Еще одна важная деталь: рассказывая о достоинствах человека, не забудьте назвать его имя!

Через 20 минут объявляется общее собрание членов клуба для обсуждения кандидатов. Эти 20 минут ведущий проводит в работе с участниками, переходя от пары к паре, стимулируя работу над рекламой. Иногда придется посоветовать, какая форма будет наиболее актуальна для рассказа о том или ином качестве, помочь преодолеть стеснение в восхвалении пока что малознакомого человека перед другими малознакомыми людьми.

Нередко вмешательство и поддержка режиссера потребуются даже на более раннем этапе, когда участники пары рассказывают друг другу о своих достоинствах. Порой можно услышать от молодого "актера": "А я не знаю, какие у меня положительные черты!" Выясняется, что для многих проще определить, в чем они слабы, несовершенны, чем назвать качества, которыми человек вправе гордиться. Иногда черты характера подменяются названием достижений: "Я - лучший в классе ученик", "У меня -первое место в городе по плаванию!" В таких случаях пробуем перевести достижения на другой язык: что во мне помогло добиться такого яркого результата? Упорство? сила воли? стремление довести дело до конца?

3-ий этап

Внимание, объявляется минутная готовность! Просьба всем собраться в зале клуба на церемонию представления новых участников!

Сейчас нам предстоит познакомиться с новыми кандидатами. Если рекомендация, представленная вам, уважаемые члены клуба, покажется достаточной и убедительной, прошу своими аплодисментами высказать решение о приеме в члены клуба. А теперь я приглашаю на сцену первую пару участников!

Завершение. После того как все пары представили друг друга, выясняем, что дала каждому работа над заданием. Отмечаем оригинальные идеи и удачные выступления, дружественность атмосферы и важность поддержки.

ЛИДЕР -ЭТО... (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- освоить активный стиль общения и развить в группе отношения партнерства;
- потренироваться в определении четких и ясных признаков лидерского поведения, осознании лидерских качеств.

Материалы: листы пол у ватмана, ножницы, клей, маркеры, карандаши, множество рекламных проспектов, журналов, газет.

Время: 60 минут.

Ход игры

Это задание – отличный «разогрев» группы перед тренингом лидерства. Материалы, которые в игровой форме представят и обсудят участники, послужат ориентиром для всего блока занятий. Возможно, тренер и группа будут возвращаться к ним не раз в ходе встреч. Поэтому желательно использовать большие листы, которые легче сохранить в течение длительного срока.

Всем игрокам предоставляются разнообразные канцелярские материалы, газеты, журналы, рекламные проспекты. В течение 30-40 минут они готовят (поодиночке либо в парах) некий коллаж с использованием газетных заголовков, фотографий, рисунков от руки или найденных в рекламных изданиях, журналах, газетах.

Тема работы: «Я -лидер!». В работе нужно попытаться в визуальной форме представить качества, которые характеризуют лидера, рассказать о своих способностях вести за собой людей, руководить ими. Пока группа работает, в комнате звучит фоном энергичная, ритмическая музыка, создающая рабочее настроение, поддерживающая творческий настрой участников. Когда время на подготовку закончено, музыка микшируется – это знак участникам начать уборку рабочих мест, освобождение комнаты от обрезков и мусора.

В это время тренер нумерует полученные от участников анонимные листы и развешивает их. После того как «субботник» завершен и место освобождено для продолжения работы, начинаем «лидерский променад». Все лидеры прогуливаются по комнате, на стенах которой закреплены скотчем рекламные постеры, и делают для себя пометки, кто является, по их мнению, авторами увиденных работ.

Завершение

Собираемся вместе и обсуждаем увиденное. Участники зачитывают свои мнения об авторстве работ, рассказывают, что им показалось наиболее привлекательным, ярким в работе товарищей.

В заключение на доске или флипчарте записываем набор лидерских качеств.

ХАРИЗМАТИЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- освоить активный стиль общения и развить в группе отношения партнерства;
- потренироваться в определении четких и ясных признаков харизматического поведения, осознании лидерских качеств.

Время: 30 минут.

Ход игры.

Для начала обсудим с группой само понятие «харизматическая личность». После того как участники придут к решению, что харизма -это способность человека притягивать и удерживать внимание других людей, излучать энергию, которая способствует приятию такого человека, ощущению легкости и желательности его присутствия, приходим к выводу, что харизматический лидер наделен неуловимым шармом, который обеспечивает ему возможность влияния на людей.

Харизматический человек уверен в себе, но не самоуверен, он приветлив, но не

«сладок» и не льстив, общение с ним приятно, к словам его хочется прислушиваться.

Ах, как хочется быть харизматическим! Что для этого сделать? Ну, во-первых, попытаться проанализировать, как выглядит и как ведет себя харизматическая личность. Во-вторых, попытаться «настроиться на волну» харизматического лидера, поискать подсказки в стиле его поведения, в его жестах, мимике, манере вести разговор, держаться с другими людьми.

Инструкция.

Разбейтесь на группы по три-четыре человека.

Первое задание для каждой группы: поделиться своими впечатлениями о встречах с харизматической личностью. Кто она, эта личность? В чем проявляется ее харизма? Чему бы вы хотели и могли научиться у нее? 10-15 минут.

Следующий этап работы: выстроить на базе рассказов живую скульптуру, отражающую смысл услышанных историй.

Даем каждой группе возможность показать свою композицию другим группам. Обсуждаем, как в бессловесной статической композиции проявляется харизматичность личности.

Какие элементы качеств характера лидера мы можем определить визуально?

Просим участников тренинга дать яркое и емкое название скульптуре товарищей.

Завершение.

Завершая игру, отмечаем еще раз черты харизматической личности.

- Нужно ли лидеру быть харизматичным?
- Как шла работа в подгруппах?
- Какие из историй, рассказанных товарищами, вам запомнились?
- Что вы могли бы сделать, чтобы стать харизматической личностью?
- Как можно научиться этому?

ЧАСТЬ 3. ТЕМА «КОМАНДНАЯ РАБОТА»

«БЕЗ КОМАНДИРА» (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- изучить сотрудничество как альтернативу конфликту в групповой деятельности;
- изучить преимущества и недостатки коллективной ответственности;
- развить умение и готовность принимать ответственность на себя, отработать умения продуктивно действовать в недирективной среде в условиях неопределенности.

Время: около 20 минут.

Ход игры. Нередко нам приходится встречаться с людьми, которые, кажется, только того и ждут, чтобы ими руководили. Их кто-то обязан организовывать, направлять, так как проявить собственную инициативу (и затем отвечать за свои решения и поступки) люди подобного типа боятся. Есть и другой тип - неуемные лидеры. Эти всегда знают, кто и что должен сделать. Без их вмешательства и заботы мир непременно погибнет!

Понятно, что и мы с вами принадлежим либо к ведомым, либо к лидерам, либо к какой-то смешанной -между тем и другим типом -группе.

В задании, которое вы попробуете сейчас выполнить, тяжело придется и явным активистам, и крайним пассивистам, потому что никто и никем не будет руководить. Абсолютно! Весь смысл упражнения в том, что при выполнении той или иной задачи каждый из участников сможет рассчитывать исключительно на свою смекалку, инициативу, на свои силы. Успех каждого станет залогом общего успеха.

Итак, с этой минуты каждый отвечает только за себя! Слушаем задания и пытаемся как можно лучше справиться с ними.

Любой контакт между участниками запрещен: ни разговоров, ни знаков, ни хватания за руки, ни возмущенного шипения -ничего! Работаем молча, максимум – взгляд в сторону партнеров: учимся понимать друг друга на телепатическом уровне!

- Прошу группу построиться в круг! Каждый слышит задание, анализирует его и пытается решить, что ему лично предстоит сделать, чтобы в итоге группа максимально быстро и точно встала в круг.

Очень хорошо! Вы обратили внимание, что у некоторых прямо руки чесались, так хотелось кем-нибудь по-управлять. А немалая часть из вас стояла в полной растерянности, не зная, что предпринять и с чего начать.

Продолжим тренировать личную ответственность. Выстройтесь, пожалуйста:

- в колонну по росту;
- два круга;
- треугольник;
- шеренгу, в которой все участники выстраиваются по росту;
- шеренгу, в которой все участники расположены в соответствии с цветом волос: от самых светлых на одном краю до самых темных на другом;
- живую скульптуру "Звезда", "Медуза", "Черепаха"...

Завершение: обсуждение игры.

- Кто из вас лидер по натуре?
- Легко ли было отказаться от руководящего стиля поведения?
- Что вы чувствовали? Успокоил ли вас очевидный успех группы в попытках самоорганизации? Теперь вы больше надеетесь на товарищей, не так ли?

Не забудьте, что и каждый из вас внес лепту в общую победу!

- Каковы были ощущения людей, которые привыкли быть ведомыми? Тяжело остаться вдруг без чьих быто ни было оценок, советов, указаний?
- Как вы понимали, верны ваши действия или ошибочны? Понравилось ли отвечать за себя и самостоятельно принимать решения?

ПО ОДНОМУ! (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- потренироваться в слаженной групповой работе над поставленной целью;
- развить умение участников концентрироваться на партнере;
- отработать навыки действия в недирективной среде;
- научиться распознавать внутренние конфликты в группе, препятствующие эффективной совместной деятельности.

Размер группы: оптимальное количество -10-15 человек.

Время: 30-40 минут.

Ход упражнения.

Здесь предложено два варианта упражнения, которые потребуют от участников координации действий, максимальной сосредоточенности и терпения.

Вариант 1. Участники садятся в круг.

Задание: сосчитать от одного до двадцати одного, называя цифры по порядку. Каждый из участников за один раз может назвать не более одной цифры.

Сложность в том, что не устанавливается никакой очередности. Наоборот, любой намек на установление игроками порядка входа в игру немедленно пресекается ведущим. Поэтому, как правило, несколько игроков, не зная о намерениях друг друга, одновременно вступают в игру и называют следующую по порядку цифру. В этом случае счет возобновляется с единицы.

Партнеры должны проявить максимум собранности и эмпатичности, чтобы

предугадать действия других участников и не назвать цифру одновременно с другими игроками.

Нередко (через небольшое время после начала игры и после серии неудач) в группе начинает возникать напряжение между игроками. Это сопровождается взаимными обвинениями, которые потом важно отследить во время подведения итогов игры. Как правило, в этих обвинениях мало реальных просчетов того или иного игрока, скорее это «выпуск пара», прорывающееся наружу раздражение от коллективного неуспеха.

Итак, прошло немало времени, пока вы тренировались в умении понимать друг друга с полувзгляда. И, в конце концов, команде удалось досчитать до двадцати одного, не перессорившись и научившись самостоятельно отвечать за собственные просчеты и ошибки. Молодцы!

Вариант 2. Теперь попробуем выполнить сходное задание в другой форме. Прошу выйти на площадку 10-12 добровольцев. (Упражнение эффективно при 10-15 участниках. При большем количестве затрудняется контроль, при меньшем – задание становится легко выполнимым).

Наши добровольцы проведут на площадке всего три минуты. Каждому из них придется то находиться в движении, совершая короткие сольные переходы, то замирать на месте...

Что здесь сложного? Сложность заключается в том, что, как и в варианте со счетом, в этой модификации задания существуют жесткие и не столь простые для выполнения правила:

- начинать движение по площадке и совершать переход может каждый раз лишь один из игроков команды. Одновременное начало движения двух или более участников приводят к их проигрышу и выходу из игры;
- каждый сольный переход продолжается не более 10 секунд. Каждый из игроков в ходе игры может совершить любое количество переходов;
- только когда предыдущий игрок остановился, следующий может начать движение (опять-таки - не дольше 10 с.);
- паузы между переходами не могут превышать трех секунд. Значит, если по счету «три» ведущего ни один из участников не начал движение, вся команда считается проигравшей.

ПЕЧАТНАЯ МАШИНКА (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- в игровой форме подчеркнуть важность каждого игрока в решении групповой задачи;
- закрепить навыки совместного решения групповой задачи;
- развить концентрацию внимания участников тренинга.

Размеры группы: как минимум, 8-10 человек.

Материалы: доска и мел или флип-чарт с фломастерами для записи текста упражнения.

Время: 15-20 минут.

Ход упражнения.

Это упражнение лучше всего проводить с группой игроков в 8-14 человек. Если же группа большая, то образуем подгруппы. На доске/флип-чарте записывается текст:

- Не печалься о том, что никто не знает тебя, а стремись быть тем, кого могут знать. (Конфуций)

- Тот, кто, обращаясь к старому, способен открывать новое, достоин быть учителем. (Конфуций)

- Человек – все равно что кирпич: обжигаясь, он становится твердым. (Бернард

Шоу)

Задание усложнится тогда, когда чтение каждого текста станет задачей коллективной. Это значит, что сейчас каждый игрок получит лишь по одному слову из текста. Я попрошу вас после этого произнести афоризм целиком, добившись логически верного и эмоционально наполненного звучания.

Итак, первому игроку - первое слово «не», второму – «печалься», третьему – «о», четвертому – «том» и т.д. Так распределяем текст первого отрывка, разделив его на сегменты. Если игроков не хватает, то даем некоторым по несколько слов.

Приступаем к самому упражнению. Читая слово, игрок как бы впечатывает его в общий текст и в сознание участников группы.

С первых же попыток произнести текст как единое логическое и эмоционально окрашенное целое группа столкнется с проблемой: каждый игрок будет ставить после своего слова интонационную точку, как бы завершая своим словом высказывание. Разнобой силы голоса, эмоций также будет мешать целостному восприятию афоризма.

Добиваемся единого звукового, логического и эмоционального звучания, пока не достигаем целостной осмысленной и ритмической передачи текста. После этого переходим к следующему афоризму.

Завершение

- Чем, на ваш взгляд, полезно это упражнение будущим лидерам?

- После разбора хода игры давайте вновь вернемся к трем афоризмам, чтобы обсудить их смысл.

МНЕ НЕОБХОДИМА ПОМОЩЬ!.. (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- потренироваться в осознании собственных поведенческих моделей;
- закрепить навыки диалогового стиля общения в практике лидера;
- развить эмпатические возможности;
- потренироваться в «отзеркаливании» собеседника, пристройке.

Материалы: флип-чарт/доска.

Ход упражнения

Группа разбивается на подгруппы в 3-5 человек.

На доске или флип-чарте записаны роли:

- ДРУГ
- начальник
- партнер
- подчиненный
- сосед

дальний знакомый

- коллега по работе.

Ведущий просит каждую подгруппу задуматься над тем, как одна и та же информация трансформируется в различной ситуации, применительно к различным людям, в зависимости от формы высказывания.

Насколько мы успешны в том, что можно было бы назвать уместным поведением – реакциями, адекватными той ситуации, месту, в которых мы оказались, людям, с которыми мы общаемся?

-Мне необходима помощь! – обращаетесь вы к различным людям и получаете в ответ...

Давайте проверим, как каждый из перечисленных на доске/флип-чарте людей может отреагировать на вашу просьбу.

Построим работу следующим образом:

- в каждой подгруппе определите для себя, о каком виде деятельности будет идти речь, в какой помощи вы нуждаетесь;

- каждый попытается представить себе (можно сделать необходимые пометки), как будет развиваться сцена-диалог с каждым из героев, указанных в нашем списке;

- следующий этап заключается в том, что в группе проигрываются все варианты диалога со всеми героями.

Каждый из участников подгруппы может поучаствовать в импровизированной сцене-диалоге, предъявив товарищам свое видение ситуации и разыграв с партнером свой вариант развития сцены;

- последний этап – обсуждение.

Чтобы сделать его эффективными конкретным, раздаем каждой подгруппе листок с наводящими вопросами:

1. Насколько варианты, которые были заранее подготовлены вами, вписываются в общее представление группы о том, как может развиваться ситуация?
2. Считаете ли вы свои предложения оптимальными после того, как познакомились с мнениями других участников команды?
3. Считаете ли вы свой вариант развития сюжета более примиренческим, более агрессивным, более нейтральным, более интеллигентным, чем варианты, предложенные товарищами? Говорит ли выбранный вами способ реакции о стиле вашего поведения в реальной обстановке?
4. Что в реакциях и предложениях товарищей по группе показалось вам неприемлемым? Что стало неожиданностью? С чем вы готовы безоговорочно согласиться?

Завершение.

Приглашаем все группы соединиться в форум. Предлагаем участникам упражнения самостоятельно определить, что являлось для них главным в проведенном упражнении, в чем его польза и учебный потенциал. Поощряем высказывания перед общим форумом. Подводим итог выступлениям.

ПУТЕШЕСТВИЕ НЕЗНАЙКИ (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- способствовать мобилизации внимания участников и их участию в решение групповой задачи;
- интегрировать группу за счет осознания коллективной ответственности и включенности в совместную командную деятельность;
- потренироваться в выработке совместной стратегии и тактики успеха;
- развить лидерские качества в членах команды, проверить их готовность взять на себя ответственность за решение задачи, возможность эффективно работать и общаться с партнерами по команде.

Материалы: набор карточек с материалами игры, флип-чарт, маркеры для записи, секундомер (идеальный вариант – большие настенные часы с секундной стрелкой).

Время: 1 час.

Ход игры.

К игре необходимо подготовить карточки из плотной бумаги. На каждой карточке помещаем данные ниже фрагменты информации (каждый абзац текста соответствует отдельной карточке!):

- Что такое боб?
- С какой скоростью ехал Незнайка от Огурцовой реки в Солнечный город?

-Незнайка ехал от Огурцовой реки в Солнечный город со скоростью один грих.

- Что такое нюш?

- Сколько бобов в одном часе?
- Между бульваром Васильков и Солнечным городом120 михов.
- Что такое мих?
- 1 боб = 2 лизам.
- Незнайка ехал от бульвара Васильков до Солнечного города со скоростью 0,8 грих.
- Сколько михов в одном километре?
- Что такое лиз?
- Между Цветочным городом и Солнечным городом1500 нюш.
- Боб -это единица времени.
- В одном километре 10 михов. (1 км = 10 мих).
- От Огурцовой реки до Цветочного города расстояние в 500 нюш.
- Мих -это единица для измерения расстояния.
- Какое расстояние между Цветочным городом и Солнечным городом?
- Незнайка всегда ведет машину с постоянной скоростью.
- В одном часе два боба. (1 час = 2 боба).
- Незнайка проехал расстояние от Огурцовой реки до Солнечного города за время в одну пятую боба.
- 1 нюш = 10 михам.
- Какое расстояние между Солнечным городом и бульваром Васильков?
- Что такое грих?
- Какое расстояние между Огурцовой рекой и Цветочным городом?
- Незнайка ехал из Цветочного города к Огурцовой реке со скоростью 25 нюш/лиз.
- 1 грих = 25 нюш/лиз.
- Маршрут путешествия Незнайки - прямое шоссе от Цветочного города через бульвар Васильков и Огурцовую реку до Солнечного города.

Тренер объявляет команде, что ей предстоит в течение 40 минут решить некую логическую задачу. Задача записывается на доске в виде вопроса:

«Сколько времени заняла поездка Незнайки от Цветочного города до Солнечного города?».

Чтобы найти ответ, игрокам придется обменяться информацией, так как каждый из членов команды получает лишь отдельный фрагмент условия задачи (если игроков меньше, чем карточек, то некоторые игроки могут получить несколько карточек).

После того как будет дан старт, можно начинать обмениваться информацией.

ЗАПРЕЩАЕТСЯ лишь передавать карточки из рук в руки, собирать их в одном месте или у одного человека.

Карточка, полученная каждым игроком, остается с ним до конца игры! По ходу игры можно делать записи, ходить, обсуждать задачу и т.д.

Через 40 минут представитель команды должен сообщить тренеру ответ.

Завершение.

Предлагаем участникам упражнения самостоятельно определить, что являлось для них главным в проведенном упражнении, в чем его польза и учебный потенциал. Поощряем высказывания перед общим форумом. Подводим итог упражнения.

АРТЕЛЬ ХУДОЖНИКОВ (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- способствовать мобилизации внимания и творческой фантазии участников в ходе решения групповой задачи;
- интегрировать группу за счет осознания коллективной ответственности и включенности в совместную командную деятельность;
- потренировать зрительное воображение и память, развить навыки пространственной согласованности среди членов группы.

Материалы: лист бумаги.

Время: 15-20 минут.

Ход игры.

Участники садятся в круг. Одному из игроков дается чистый лист бумаги. Тренер просит его, вглядываясь в лист, начать «словесное рисование» – описание пейзажа, портрета, натюрморта или любой другой бессюжетной картины. Рассказчик пытается определить фрагменты картины, где и как они расположены, какими красками изображены, уточняет подробности.

По хлопку ведущего листок передается следующему по порядку игроку, который продолжает рисовать ту же картину, заполняя пространство листа новыми элементами изображения.

Картина «рисуется» совместными усилиями команды до тех пор, пока кто-то из игроков не сообщает о том, что изображение рассыпалось – он не может вспомнить, чем заполнен лист, который находится в его руках. С этого игрока начинается совместное «рисование» следующей картины.

Завершение: обсуждение игры.

Что понравилось, а что не понравилось в игре?

Как команда воспринимает скрытый смысл задания?

Чему учит отработанное упражнение?

Развитие внимания, зрительного воображения, умения пространственного ориентирования; тренировка концентрации; развитие группового сотрудничества, взаимопонимания.

ЧАСТЬ 4. «КОНФЛИКТ В ГРУППЕ»

СКУЛЬПТУРА КОНФЛИКТА (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- отработать умение продуктивно действовать и принимать эффективные решения в кризисной ситуации;
- способствовать мобилизации внимания участников на партнере и включенности их в решение групповой задачи;
- потренироваться в определении четких целей деятельности, в выработке индивидуальной и совместной стратегии и тактики успеха.

Время: 1-1,5 часа.

Ход игры.

Нередко мы затрудняемся в решении конфликтной ситуации не потому, что не понимаем сути проблемы, а из-за растерянности перед выбором эффективной тактики поведения из множества возможных. Эта драма выбора иногда парализует волю, вгоняет нас в цейтнот, не дает сосредоточиться на главном. Методика "Скульптур" поможет увидеть проблему в виде образа, включит в активную работу правополушарный отдел мозга, следовательно, задействует наши творческие силы, столь необходимые для эффективного и нетривиального действия.

1. Упражнение начинается с разделения команды на подгруппы (3-4 человека). В каждой подгруппе просим участников в течение 10 минут сосредоточиться на одной из проблем, конфликтных ситуаций, знакомых им по собственной жизни, тех, которые заботят их в настоящий момент. Необходимо на листе бумаги:
   - четко сформулировать, назвать суть конфликта или проблемы так, как это видится самим игрокам;
   - назвать по имени (и по должности, родственным или иным связям, если такие существуют) непосредственных участников конфликта;
   - приготовиться к устному описанию конфликта, а затем рассказать о конкретной ситуации, которая наиболее внятно представляет проблему и расстановку сил.

2. Следующий этап работы – рассказ участников подгруппы о собственной жизненной ситуации. Товарищи лишь слушают, воздерживаясь от оценок.
3. Группа выбирает один из рассказов, прозвучавших в кругу, определяет его как рабочий материал встречи. С этого момента рассказчик, чья история принята к инсценировке, остается вне действия, а товарищи в течение 5-7 минут, удалившись от него, работают над скульптурой, которая могла бы аллегорически выразить суть конфликта. В этой скульптуре могут прослеживаться определенные герои ситуации, она количественно (по составу актеров) может совпадать с количеством участников конфликта. А может лишь образно сформулировать суть проблемы, ее эмоциональный градус, состояние человека, который находится в эпицентре конфликта.
4. Группа возвращается к своему товарищу и представляет ему скульптуру – плод коллективного творчества.
5. Наш герой сообщает о своем восприятии увиденного: насколько скульптура отражает его представления о конфликте и собственной роли в нем, как он со стороны воспринимает полученную от группы обратную связь, насколько представление соответствует его формулировке конфликта, записанной на листе.
6. Следующим этапом работы руководит наш герой. Он выстраивает из товарищей еще одну скульптуру, которая отражает его видение разрешенной проблемы. Эта скульптура должна задействовать конфликтующие силы после того, как проблема решена, показать их взаимодействие, или их эмоциональное состояние, или физический результат разрешенного противодействия, или его метафорический образ.

Завершение.

Все работавшие самостоятельно группы собираются вместе. На форуме тренер ставит вопрос о том, как шла работа в группах. Спрашивает об эффективности упражнения и его эмоциональном воздействии на группу в целом.

- Как сам герой ситуации оценивает успех работы?
- Дало ли ему новый ракурс во взгляде на конфликт представление, подготовленное товарищами?
- Помогло ли разобраться в расстановке сил, в собственном поведении, натолкнуло ли на новые идеи по поводу решения конфликта?
- Какие из качеств лидера мы можем отработать в данном задании?
- В чем потренировать себя?

ЕРУНДА – КАТАСТРОФА (Источник Кипнис М. «Тренинг лидерства»)

Цели:

- помочь участникам преодолеть внутренние барьеры и страхи перед кризисной ситуацией, умение мобилизоваться в состоянии конфликта;
- потренироваться в использовании рефрейминга для получения объемной картины действительности и возможности представить альтернативу проблеме;
- стимулировать изменение отношений к конфликтной ситуации как пример одного из стилей решения конфликта – избегание (или уход). Проверить эффективность этого метода.

Время: 20-60 минут.

Ход игры.

Группа разбивается на подгруппы (5-6 человек). В каждой подгруппе предлагаем участникам рассказать реальную историю конфликта (семейного, служебного, с друзьями и т.д.).

Затем подгруппа формирует дуэты и трио, которым предстоит представить небольшую инсценировку конфликта, о котором шла речь. Каждая актерская

«единица» покажет один из выбранных ею сюжетов в двух вариантах: как катастрофу, и как ничего не значащую ерунду. (Или наоборот: ерунда приобретает внезапно катастрофические последствия и размах.)

После краткой репетиции – показ сцен и обсуждение.

Важно услышать мнение рассказчиков, которым представилась возможность воочию увидеть два способа отношения к проблеме, узнать об их впечатлении об инсценировке.

Изменила ли сцена остроту отношения к конфликту? Если да, то как: усилила или ослабила его?

Не кажется ли им, что проблема, озвученная и представленная на площадке товарищами, выявила какие-то новые особенности самой ситуации конфликта, объяснила поведение его реальных участников?

«СГЛАЖИВАНИЕ КОНФЛИКТОВ» (Источник: Бука Т.Л., Митрофанова М.Л. «Психологический тренинг»).

Время: 20 минут.

Инструкция.

Группа делится на команды по три человека.

Задача каждой команды – придумать сценарий, в котором два человека представляют конфликтующие стороны, а третий – старается их примирить. Вам необходимо в течение пяти минут придумать конфликтную ситуацию и обыграть ее.

«ПЛЮСЫ И МИНУСЫ КОНФЛИКТОВ» (Источник:Бука Т.Л., Митрофанова М.Л. «Психологический тренинг»).

Оказывается, у конфликтов бывают как плюсы, так и минусы.

Инструкция.

Разбейтесь на 2 команды. Первая команда записывает как можно больше позитивных следствий конфликтных ситуаций, вторая команда описывает негативные последствия конфликтов. На работу группам даётся по 10 минут.

Далее каждая группа оглашает свой список, а ведущий фиксирует его на листе ватмана или доске. Если у команды соперников возникают вопросы и замечания, то они могут их озвучить, после того как команда полностью закончит свой ответ.

Плюсы

- ✓ конфликт вскрывает "слабое звено" во взаимоотношениях;
- ✓ дает возможность увидеть скрытые отношения;
- ✓ дает возможность выплеснуть отрицательные эмоции, снять напряжение;
- ✓ пересмотр своих взглядов на привычное;
- ✓ способствует сплочению коллектива при противоборстве с внешним врагом.

Минусы:

- ✓ отрицательные эмоциональные переживания, которые могут привести к различным заболеваниям;
- ✓ нарушение деловых и личных отношений между людьми, снижение дисциплины-ухудшение социально-психологического климата;
- ✓ ухудшение качества работы - сложное восстановление деловых отношений;
- ✓ представление о победителях или побежденных как о врагах;
- ✓ временные потери - на 1 мин. конфликта приходится 12 мин. после конфликтных переживаний.

«ДРУГИМИ СЛОВАМИ» (Источник: Бука Т.Л., Митрофанова М.Л. «Психологический тренинг»).

В этом упражнении вам предлагается поработать над неконструктивными установками в общении с другими людьми, которые зачастую приводят к

возникновению или еще большему усугублению конфликта. Обычно нас раздражает, а порой и просто выводит из себя, когда другой человек говорит нам фразы типа: "Ты должен...", "Это твоя обязанность...", "С тобой невозможно разговаривать...", "Ты безответственный человек" и т.п.

Эти и подобные высказывания приводят к возникновению барьеров общения, увеличению напряжения. Поэтому очень важно, особенно в конфликтной ситуации, отслеживать неконструктивные установки в общении.

Сейчас я вам раздам листочки с высказываниями ваша задача перефразировать ряд неконструктивных утверждений в конструктивные. Например, «Ты должен принести мне книгу». (Я была бы рада, если бы ты принёс мне книгу).

- ✓ «Он должен заботиться обо мне». («Мне хочется, чтобы он заботился обо мне»);
- ✓ «Ты не должна была ходить на ту вечеринку». («Я бы предпочел, чтобы ты не ходила на вечеринку»);
- ✓ «Ты ни разу в жизни для меня ничего не сделала!» («Мне не хватает внимания и заботы с твоей стороны»);
- ✓ «Ты должна была предвидеть возможные трудности». («Мне хотелось, чтоб ты предвидела возможные трудности»);
- ✓ «Меня обидели!» («Я предпочла обидеться»);
- ✓ «Меня заставили». («Я не сумела отказаться»);
- ✓ «Он - упрямый осёл». («Я не смог убедить его»);
- ✓ «Он меня унизил». («Мне было неприятно»);
- ✓ «Прекрати меня злить!» («Я начинаю злиться»);
- ✓ «Ты должна мне дать программу, книгу» («Мне хотелось бы, чтоб ты дала мне программу, книгу»).

«ПОИСК…» (Источник: Бука Т.Л., Митрофанова М.Л. «Психологический тренинг»)

Выбираются 4 человека, среди них распределяются роли:

- o директор банка,
- o владелец сети супермаркетов,
- o владелец косметической компании,
- o директор телекомпании.

Данные участники являются серьезными конкурентами.

Остальная часть группы делится на команды по 2 человека, их задача заключается в совершении нескольких сделок:

- o заключить договор сотрудничества;
- o оформить кредит;
- o провести совместное мероприятие;
- o пустить рекламу на телевидении.

При этом все эти сделки совершаются со всеми 4 инстанциями. Поскольку они изначально конфликтны между собой, цель команд заключить сделки без конфликта, приводя доводы «За».

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Инклюзивные технологии в социальной и профессиональной деятельности»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ....3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ....7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ....13
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ....16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Инклюзивные технологии в социальной и профессиональной деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Рабочая программа содержит обязательные для изучения темы по дисциплине «Инклюзивные технологии в социальной и профессиональной деятельности».

Изучение дисциплины дает целостное представление об интеграции лиц с инвалидностью в различные сферы социальной жизни и профессиональной деятельности. Дисциплина готовит специалистов разного профиля к корректному общению с людьми, имеющими нарушения здоровья, знакомит будущих специалистов с этическими нормами социального и профессионального взаимодействия с инвалидами.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель изучения учебной программы: знакомство будущих бакалавров с этическими нормами социального и профессионального взаимодействия с лицами, имеющими инвалидность.

Задачи изучения учебной программы:

- сформировать у студентов представление о нормативно-правовых и этических основах взаимодействия с людьми, имеющими инвалидность;
- сформировать у будущих специалистов нравственную позицию, необходимую для работы с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидностью;
- дать информацию о современных технологиях, формах и способах взаимодействия с лицами, имеющими нарушения здоровья;
- сформировать представление об этике и этикетных формах общения с лицами, имеющими инвалидность.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	**Выпускник должен уметь**	**Выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	**УК-9**	УК-9.1. Раскрывает понятие инклюзивной компетентности, ее компоненты и структуру	особенности применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах	взаимодействовать с лицами с ОВЗ и инвалидностью, учитывая их коммуникативные и личностные особенности и потребности	навыками оценки особых коммуникативных потребностей людей с ограниченными возможностями здоровья	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоят. работа
		УК-9.2. Демонстрирует позитивное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах	основные теории и концепции по организации совместной профессиональной деятельности	разрабатывать сценарии совместной профессиональной деятельности при участии лиц с ОВЗ	использование методов по подбору способов организации совместной проф. деятельности для лиц с ОВЗ	
		УК-9.3. Подбирает и использует адекватные способы организации совместной профессиональной деятельности при участии в ней лиц с ограниченными возможностями здоровья	основные направления теории работа в группах с лицами с ОВЗ	разрабатывает сценарии работы в группе лиц с ОВЗ и особыми потребностями	активно использует различные методики по групповой работе с лицами ОВЗ	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
4 семестр											
Модуль 1. **«Инклюзия как принцип социальной и профессиональной деятельности»**											
Тема 1. Инклюзия и инклюзивное трудоустройство	2		2							4	Конспект /10 Тестовые задания / 20
Тема 2. Инклюзия на законодательном уровне	2		2							6	
Модуль 2. **«Организационные аспекты инклюзивного взаимодействия»**											
Тема 3. Особенности взаимодействия с лицами, имеющими нарушения зрения и слуха	2		2							4	Конспект /15 Тестовые задания / 20
Тема 4. Особенности взаимодействия с лицами с нарушениями опорно-двигательного аппарата	2		2							4	
Тема 5. Особенности взаимодействия с лицами, имеющими затруднения в речи	2		2							4	
Тема 6. Особенности общения с лицами, имеющими умственные и психические нарушения	2		2							5	
Модуль 3. «Инклюзивные практики в социальной и профессиональной сферах»											

Тема 7. Современные инклюзивные технологи	2		2							4	Конспект /15 Тестовые задания / 20
Тема 8. Развитие инклюзии в бизнесе и предпринимательстве	2									5	
Тема 9. Специализированные предприятия инвалидов			2							4	
Всего	**16**		**16**							**40**	**100**
Контроль, час	**0**										**Зачет**
Объем дисциплины (в ак. часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зач. единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Инклюзия и инклюзивное трудоустройство

История труда и профессиональной деятельности людей с инвалидностью. Основные принципы инклюзии и их значение в профессиональной деятельности. Особенности инклюзивного трудоустройства. Навыки работы с информацией и современными технологиями. Коммуникативные и презентационные навыки. Профориентационные деловые игры. Способы получения профессионального опыта лицами с инвалидностью. Инклюзивное тьюторство и инклюзивное волонтерство.

Тема 2. Инклюзия на законодательном уровне

Международные документы, защищающие права инвалидов (учредительные акты, декларации, пакты, конвенции, рекомендации и резолюции ООН, ВОЗ, МОТ, ЮНЕСКО, ЮНИСЕФ и др.). Всемирная декларация прав человека (1948), Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966), Декларация социального прогресса и развития (1969), Декларация о правах инвалидов (1971), Декларация о правах умственно отсталых лиц (1971). Конвенция о правах ребенка, ст. 23-27 (1989), Всемирная декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей (1990), Конвенция и Рекомендация о профессиональной реабилитации и занятости инвалидов (1983) и др. Права инвалидов в российском законодательстве: Конституция Российской Федерации, Декларация прав и свобод человека и гражданина (1991), Закон Российской Федерации «О защите инвалидов в Российской Федерации» (1995), Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан (1993), Указы Президента Российской Федерации «О дополнительных мерах государственной поддержки инвалидов» и «О мерах по формированию доступной для инвалидов среды жизнедеятельности» (1992) и др. Этические нормы и общие правила этикета общения с людьми, имеющими инвалидность разных нозологий.

Тема 3. Особенности взаимодействия с лицами, имеющими нарушения зрения и слуха

Психологические и сенсорные особенности лиц с нарушением слуха. Особенности речи и общения глухих и слабослышащих. Сурдоперевод и жестовый язык. Средства социально-бытовой реабилитации глухих и слабослышащих, кохлеарная имплантация. Правила этикета при общении с инвалидами, имеющими нарушения слуха.

Психологические и сенсорные особенности лиц с нарушением зрения. Особенности ориентировки человека с нарушением зрения в пространстве. Компенсаторные возможности организма. Шрифт Брайля. Доступная среда. Средства социально-бытовой реабилитации незрячих и слабовидящих, собаки-поводыри. Деятельность автономной некоммерческой организации «Белая трость». Правила этикета при общении с инвалидами, имеющими нарушение зрения или незрячими.

Тема 4. Особенности взаимодействия с лицами с нарушениями опорно-двигательного аппарата

Психологические особенности и специфика моторного развития лиц нарушениями опорно-двигательного аппарата. Доступная среда, помощь в преодолении барьеров. Средства социально-бытовой реабилитации. Эргономическое рабочее место за компьютером, адаптированные к диагнозу выносные устройства. Правила этикета при общении с инвалидами, испытывающими трудности при передвижении.

Тема 5. Особенности взаимодействия с лицами, имеющими затруднения в речи

Социальные и биологическая природа речевых нарушений. Виды речевых нарушений. Логоневроз. Нарушения речи как вторичный дефект при нарушениях интеллекта. Правила этикета при общении с лицами, испытывающими затруднения в речи.

Тема 6. Особенности общения с лицами, имеющими умственные и психические нарушения

Причины и виды ментальной инвалидности. Особенности развития познавательных процессов. Ограничение дееспособности. Конфликтно-демонстративное поведение и эмоциональные расстройства, нарушения эмоционально-волевой регуляции поведения у лиц с психиатрическими диагнозами. Правила этикета при общении с лицами, имеющими умственные и психические нарушения.

Тема 7. Современные инклюзивные технологи

Содержательные и организационные технологии. Методы и приёмы стимулирования творческой активности и устранения отрицательного воздействия психологической инерции. Интерактивные и дистанционные технологии в инклюзивном взаимодействии.

Тема 8. Развитие инклюзии в бизнесе и предпринимательстве

Обеспечение трудовой занятости инвалидов. Совместная работа HR-специалистов и руководителей направлений при найме работников. Проведение тренингов, семинаров, обучающих сессий для всех сотрудников компании с инклюзивной политикой. Готовность к диалогу и индивидуальный подход к сотруднику с инвалидностью. Специальные рабочие места для трудоустройства инвалидов. Квотирование рабочих мест.

Тема 9. Специализированные предприятия инвалидов

Сферы деятельности, открытые для соискателей, имеющих ограниченные возможности здоровья. Социальное предпринимательство. Надомные виды труда. Предприятия инвалидов: недостатки и преимущества специализированной формы занятости инвалидов. Возможности перемещения лиц с инвалидностью из специализированной в обычную форму занятости.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Инклюзивные технологии в социальной и профессиональной деятельности» используются такие виды учебной работы, как лекция, семинары (практические занятия), практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение инициатив.

Методические указания для обучающихся по работе во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода

решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, правильное оформление рисунков.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям необходимо акцентировать внимание студентов на детальное изучение методов решения задач и примеров, рассмотренных на лекционных занятиях и нацелить на самостоятельное решение заданий из учебника, приведенных в конце каждой главы учебника.

Порядок проведения практикума.

1. Преподаватель разъясняет приёмы и методы решения на примере типовых задач по изучаемой теме (2-3 задачи).

2. Преподаватель даёт 2-3 задачи для самостоятельного решения.

3. Преподаватель контролирует решение задач обучающимися в индивидуальном порядке, подсказывает правильные пути решения.

4. По окончании практикума преподаватель подводит итоги, вскрывает типичные ошибки и отмечает отличившихся обучающихся, успешно решивших все задачи.

В ходе выполнения практикума обучающиеся более глубоко усваивают физические законы посредством применения их к конкретным физическим ситуациям и процессам, учатся моделировать физические явления и анализировать полученные результаты.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

В задачи студента при выполнении самостоятельной работы входит работа с конспектом лекции (обработка текста); повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей), составление библиографии, составление плана и тезисов ответа, изучение дополнительных тем занятий, учебно-исследовательская работа, выполнение домашних заданий, использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета, изучение изобразительного материала, в т.ч. оригинальных работ, проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода. Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты. Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Модуль 1. **«Инклюзия как принцип социальной и профессиональной деятельности»**			
Тема 1. Инклюзия и инклюзивное трудоустройство	Основные принципы инклюзии и их значение в профессиональной деятельности. Особенности инклюзивного трудоустройства.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Написание конспекта, выполнение тестовых заданий	Конспект Тестовые задания
Тема 2. Инклюзия на законодательном уровне	Права инвалидов в российском законодательстве.		
Модуль 2. **«Организационные аспекты инклюзивного взаимодействия»**			
Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Написание конспекта, выполнение тестовых заданий	Особенности речи и общения глухих и слабослышащих.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Написание конспекта, выполнение тестовых заданий	Конспект Тестовые задания
Тема 4. Особенности взаимодействия с лицами с нарушениями опорно-двигательного аппарата	Правила этикета при общении с инвалидами, имеющими нарушение зрения или незрячими. Доступная среда, помощь в преодолении барьеров.		
Тема 5. Особенности взаимодействия с лицами, имеющими затруднения в речи	Правила этикета при общении с лицами, испытывающими затруднения в речи.		
Тема 6. Особенности общения с лицами, имеющими умственные и психические нарушения	Причины и виды ментальной инвалидности. Особенности развития познавательных процессов.		
Модуль 3. «Инклюзивные практики в социальной и профессиональной сферах»			

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Тема 7. Современные инклюзивные технологи	Интерактивные и дистанционные технологии в инклюзивном взаимодействии.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Написание конспекта, выполнение тестовых заданий	Конспект Тестовые задания
Тема 8. Развитие инклюзии в бизнесе и предпринимательстве	Обеспечение трудовой занятости инвалидов.		
Тема 9. Специализированные предприятия инвалидов	Сферы деятельности, открытые для соискателей, имеющих ограниченные возможности здоровья. Социальное предпринимательство. Надомные виды труда.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Борозинец, Н. М. Педагогический менеджмент в специальном образовании : учебное пособие / Н. М. Борозинец, А. Л. Коблева ; Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь : Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2014. – 167 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457156

2. Подольская, О. А. Инклюзивное образование лиц с ограниченными возможностями здоровья : учебное пособие / О. А. Подольская. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 57 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=477607

3. Подольская, О. А. Теория и практика инклюзивного образования : учебное пособие / О. А. Подольская, И. В. Яковлева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 202 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494762

4. Пузанов, Б. П. Социальная адаптация, реабилитация и обучение детей с нарушениями интеллектуального развития : учебное пособие : [16+] / Б. П. Пузанов. – Москва : Владос, 2017. – 89 с. : ил. – (Специальное инклюзивное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=486127

5. Соловьева, О. А. Теория и практика создания инклюзивной образовательной среды в учреждениях профессионального образования : учебно-методическое пособие : [16+] / О. А. Соловьева. – Минск : РИПО, 2020. – 193 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599805

Дополнительная литература:

1. Замалетдинова, Н. Ш. Креативные технологии инклюзивного образования : методическое пособие : [16+] / Н. Ш. Замалетдинова, И. Г. Морозова, Н. А. Паранина ; под ред. Д. З. Ахметовой ; Институт экономики, управления и права (г. Казань), Кафедра теоретической и инклюзивной педагогики. – Казань : Познание (Институт ЭУП), 2014. – 100 с. : ил., табл. – (Педагогика, психология и технологии инклюзивного образования). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=257981

2. Инклюзивное образование: психолого-педагогические особенности обучающихся с ОВЗ / авт.-сост. Т. Д. Лукьянова, С. Е. Жуйкова ; Глазовский государственный педагогический институт им. В.Г. Короленко. – Глазов : Глазовский государственный педагогический институт (ГГПИ), 2016. – 43 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=458737

3. Мандель, Б. Р. Психолого-педагогическое сопровождение образовательного процесса в современном вузе : учебное пособие / Б. Р. Мандель. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 276 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=427013

4. Нигматов, З. Г. Инклюзивное образование: история, теория, технология / З. Г. Нигматов, Д. З. Ахметова, Т. А. Челнокова ; Институт экономики, управления и права (г. Казань), Кафедра теоретической и инклюзивной педагогики. – Казань : Познание (Институт ЭУП), 2014. – 220 с. : табл. – (Педагогика, психология и технологии инклюзивного образования). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=257842

5. Основы психокоррекционной работы с обучающимися с ОВЗ : учебное пособие : [16+] / Л. М. Крыжановская, О. Л. Гончарова, К. С. Кручинова, А. А. Махова. – Москва : Владос, 2018. – 377 с. : табл. – (Инклюзивное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=486114

6. Подольская, О. А. Тьюторское сопровождение лиц с ограниченными возможностями здоровья в условиях инклюзивного образования : учебное пособие : [16+] / О. А. Подольская, И. В. Яковлева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 79 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500388

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сайт Министерства образования РФ	www.edu.ru
2.	Педагогическая библиотека	http://www.pedlib.ru
3.	Сайт Министерства здравоохранения РФ	https://minzdrav.gov.ru/
4.	Научная электронная библиотека elibrary.ru библиотека	https://elibrary.ru/defaultx.asp
5.	Федеральная электронная медицинская библиотека Минздрава России	http://www.femb.ru/feml/ http://feml.scsml.rssi.ru
6.	Medline (PubMed, USA), англоязычная текстовая база данных медицинских и	https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	биологических публикаций	
7.	Электронная база «Российские научные медицинские журналы»	https://rnmj.ru/
8.	Med-Edu.ru медицинский видеопортал	http://www.med-edu.ru/
9.	DoctorSPB.ru информационно-справочный портал о медицине	http://doctorspb.ru/
10.	Univadis.ru международународный медицинский портал	http://www.univadis.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер, мультимедийное оборудование (проектор, экран), наглядные пособия;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-

programye/

- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Конспект	10 – работа сдана в указанные сроки, обозначена тема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, сформулированы выводы, раскрыта тема лекции, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 9-5 – основные требования к конспекту выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в изложении; не выдержан объём лекции; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы по теме лекции даны неполные ответы; 4-2 – основные требования к лекции выполнены, но при этом допущены недочеты, например: имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объем лекции выдержан менее чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 1 – тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание темы, допущены грубейшие ошибки в оформлении работы.
3.	Тестовые задания	20-15 – верные ответы составляют более 90% от общего количества;

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		14-10 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 9-0 – менее 50% правильных ответов.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные тестовые задания

1. Основным условием признания гражданина инвалидом является …
   a) необходимость осуществления мер социальной защиты, включая реабилитацию.
   b) ограничение жизнедеятельности
   c) нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами

2. Определение в установленном порядке потребностей освидетельствуемого лица в мерах социальной защиты, включая реабилитацию, на основе оценки ограничений жизнедеятельности, вызванных стойким расстройством функций организма – это …
   a) медицинский консилиум
   b) медико-социальная экспертиза
   c) психолого-медико-педагогическая комиссия

3. Материальная помощь государства, предусмотренная для отдельных категорий граждан с целью их социальной поддержки и компенсации в случае отказа от набора бесплатных услуг – это …
   a) пенсия по инвалидности
   b) ежемесячная денежная выплата
   c) пенсия по старости

4. Совместное обучение лиц с ОВЗ и их нормально развивающихся сверстников называется …
   a) интеграция
   b) инклюзия
   c) индивидуализация

5. Положительная динамика отношения общества и государства к лицам с инвалидностью проявляется в …
   a) реализации всех социальных гарантий, предусмотренных законом для лиц с инвалидностью
   b) включении лиц с инвалидностью в различные сферы деятельности: образовательную, досуговую, спортивную, трудовую и др.
   c) инклюзивном образовании лиц с инвалидностью

d) санаторно-курортном лечении лиц с инвалидностью
e) лечебно-оздоровительном мероприятии для лиц с инвалидностью
f) профессиональной переподготовке лиц с инвалидностью

6. К медико-биологическим причинам роста инвалидности относят:
a) некачественное оказание медицинской помощи
b) нерегулярность прохождения осмотров у специалистов
c) изменения в возрастной структуре населения в сторону его старения
d) неблагоприятные условия труда женщин и мужчин
e) плохие жилищные условия и низкий материальный достаток семьи

7. К социально-психологическим причинам роста инвалидности относят: … семейное неблагополучие
a) психологически неблагоприятные условия труда
b) неграмотность в вопросах здоровьесбережения
c) некачественное оказание медицинской помощи
d) ухудшение экологической обстановки
e) белково-витаминный дефицит
f) неиспользование своих прав на получение того или иного вида льгот, пособий

8. К социально-средовым причинам роста инвалидности относятся: …
a) стрессогенность современной жизни
b) ухудшение экологической обстановки
c) неблагоприятные и опасные условия труда на предприятиях
d) некачественное оказание медицинской помощи
e) наследственно-обусловленные болезни
f) неграмотность в вопросах здоровьесбережения
g) нерегулярность прохождения осмотров у специалистов

9. К экономико-правовым причинам роста инвалидности относятся: …
a) низкий материальный достаток семьи
b) незнание или неиспользование своих прав на получение льгот и пособий
c) плохие жилищные условия
d) наследственно-обусловленные болезни
e) ухудшение экологической обстановки
f) стрессогенность современной жизни
g) нерегулярность прохождения осмотров у специалистов

10. Социальная интеграция должна быть обеспечена …
a) только детям с нарушениями развития в дошкольном возрасте
b) всем без исключения лицам с инвалидностью
c) только детям, обучающимся в специальных учреждениях

11. Выделяют такие основные виды слепоты, как …

Выберите два ответа из 4 предложенных, перенесите правильные ответы в поле для ответа

a) временная
b) врожденная
c) социальная
d) приобретенная

12. По сохранности остаточного зрения выделяют … слепоту

a) частичную
b) тотальную
c) всеобщую
d) практическую

13. Зрительная гимнастика – это …

a) развитие процессов компенсации, исправление и восстановление нарушенных функций, сглаживание недостатков познавательной деятельности
b) комплекс офтальмологических упражнений, способствующих снятию зрительного напряжения, укреплению глазных мышц и улучшающих кровоснабжение и обменные процессы в глазах
c) комплекс профилактических мероприятий и правил, направленных на сохранение и укрепление зрительной функции, а также здоровья органов зрения

14. Гигиена зрения – это …

a) развитие процессов компенсации, исправление и восстановление нарушенных функций, сглаживание недостатков познавательной деятельности
b) комплекс офтальмологических упражнений, способствующих снятию зрительного напряжения, укреплению глазных мышц и улучшающих кровоснабжение и обменные процессы в глазах
c) комплекс профилактических мероприятий и правил, направленных на сохранение и укрепление зрительной функции, а также здоровья органов зрения

15. Специалист, осуществляющий учебные, реабилитационные и воспитательные мероприятия с лицами, которые имеют нарушения зрения, – это …

a) логопед
b) сурдопедагог
c) тифлопедагог
d) олигофренопедагог

16. Шрифт Брайля – это …

a) рельефно-точечный тактильный шрифт, предназначенный для письма и чтения незрячими и плохо видящим людям

b) средства активного приспособления индивида к условиям социальной среды
c) устройство, преобразующие звуковой сигнал в тактильный сигнал

17. К устройствам для обучения незрячих и слабовидящих (тифлотехнические средства) относят …
a) кохлеарный имплант
b) клавиатура с увеличенными буквами и светящимися кнопкам
c) читающая машина
d) слуховой аппарат
e) электронная лупа
f) световой сигнализатор дверного звонка

18. Тифлотехнические средства реабилитации для слепых и слабовидящих – это …
a) средства активного приспособления индивида к условиям социальной среды
b) совокупность специальных средств и приспособлений, позволяющих осуществлять компенсацию выраженных нарушений функций органа зрения и способствующих активному приспособлению человека к окружающей среде
c) средства, предназначенные для плавного перехода пострадавшего человека из лежачего положения в вертикальное

19. Установите соответствие тифлотехнического средства и его определения
a) Читающая машина
b) Электронная лупа
а) аппарат, который объединяет функции сканера, увеличителя и голосового устройства
б) телевизионный увеличитель, который проецирует изображение бумажных документов на экран монитора

20. С помощью шрифта Брайля … ноты
a) можно только читать
b) можно читать и записывать
c) можно только записывать
d) нет возможности читать или записывать

21. В эпоху Античности по отношению к особым детям было распространено …
a) детоубийство (инфантицид)
b) воспитание особых детей в монастырях
c) воспитание особых детей в семье

22. На Руси существовало особое отношение к людям с инвалидностью, их называли …

a) убогие
b) лица, имеющие инвалидность
c) блаженные
d) лица с ограниченными возможностями здоровья

23. Внимание к личности особого ребёнка, изучение социальных аспектов его жизни началось с …
a) Викторианской эпохи
b) Колониальной эпохи
c) Средних веков

24. Деятельность доктора Дауна относится к периоду ….
a) Викторианской эпохи *(правильный ответ)*
b) Эпохи всеобщего благоденствия
c) Колониальной эпохи

25. Эпоха всеобщего благоденствия наиболее ярко представлена в …
a) странах Азии
b) Скандинавских странах
c) странах Африки

26. … родители особых детей объединяются в ассоциации и распространятся профессиональное родительство
a) в викторианскую эпоху
b) в эпоху всеобщего благоденствия
c) на современном этапе

27. Основные идеи и положения, задающие вектор развития теории инклюзивного образования и инклюзивной практики – это …
a) принципы
b) ценности
c) реализация

28. Согласно принципу …, в центре образовательного процесса и педагогической деятельности находится целостная личность человека в неразделимом единстве его физической, умственной и душевной организации
a) добровольности
b) индивидуализации
c) приоритетного права выбора родителей
d) диалогизации общения

29. Согласно принципу …, разделение целей, содержания, методов и средств обеспечивает личностно-ориентированное обучение, соответствующее особенностям развития обучающегося
a) добровольности
b) индивидуализации

c) приоритетного права выбора родителей
d) дифференциации

30. Согласно принципу …, должно быть максимальное участие каждого отдельного учащегося в общей коллективной деятельности
a) добровольности
b) индивидуализации
c) приоритетного права выбора родителей
d) коллективизма

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Инклюзивные технологии в социальной и профессиональной деятельности» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Инклюзивное образование в России и за рубежом: история, реалии и перспективы

2. Принципы инклюзивного образования. Общая характеристики. Привести примеры.

3. Исторические и социокультурные предпосылки для перехода к инклюзивному образованию.

4. Реализация инклюзивного образования в США.

5. Реализация инклюзивного образования в Испании, Франции.

6. Реализация инклюзивного образования в Англии, Германии.

7. Реализация инклюзивного образования в Белоруссии.

8. Реализация инклюзивного образования Украине, Казахстане.

9. Реализация инклюзивного образования в Республике Татарстан.

10. Российская и региональная нормативно - правовая база развития вариативных форм специального образования детей с ОВЗ.

11. Региональные системы обучения и социализации детей с ограниченными возможностями здоровья в инклюзивном образовательном пространстве.

12. Особенности профессионального взаимодействия с лицами, имеющими особенности здоровья

13. Условия, обеспечивающие специальные образовательные потребности детей с ОВЗ в условиях инклюзивного обучения.

14. Психолого-педагогическое сопровождение людей с нарушением слуха.

15. Психолого-педагогическое сопровождение людей с нарушением зрения.

16. Психолого-педагогическое сопровождение людей с ЗПР.

17. Психолого-педагогическое сопровождение людей с интеллектуальным недоразвитием.

18. Психолого-педагогическое сопровождение людей с нарушением опорно– двигательного аппарата.

19. Психолого-педагогическое сопровождение людей с расстройствами аутистического спектра.

20. Психолого-педагогическое сопровождение людей с СДВГ в процессе инклюзивного образования.

21. Организация тьюторского сопровождения инклюзивной практики.

22. Психологическое сопровождение родителей, воспитывающих детей с ОВЗ, в условиях инклюзивного образования.

23. Междисциплинарное взаимодействие специалистов в организации психолого-педагогического сопровождения особого ребенка.

24. Нормативно-правовое обеспечение инклюзивного образования лиц с ОВЗ в России.

25. Деятельность специалиста по инклюзии (координатор) в образовательном учреждении.

Задания 2 типа

Задание 1.

Подготовьте доклад на 1-2 и более листов о жизненном пути великого (известного) человека с ОВЗ и инвалидностью (ученого, художника, музыканта, политика, спортсмена и т.п.). Отразите в нем автобиографические сведения,

вклад этого лица в область его деятельности, опишите имеющееся отклонение в здоровье.

Задание 2.

Назовите принципы инклюзивного образования, обозначенные в Саламакской декларации, их отражение в Российском законодательстве.

Задание 3.

Изучите и проанализируйте употребление понятий и специальных терминов для обозначения категории лиц с психофизическими отклонениями в нормативно-правовых и научных источниках, художественной литературе и публикациях в СМИ в разных странах.

Дайте характеристику самых употребляемых понятий и соотнесите их с действующей моделью инвалидности в этих странах.

Задание 4.

Проведите контент-анализ научных публикаций, произведений художественной литературы, выступлений и публикаций в СМИ. Подсчитайте частоту употребляемых терминов для обозначения лиц с ОВЗ и инвалидностью. Опишите влияние встретившихся терминов на восприятие обществом данной категории лиц.

Задание 5.

Изучите и дайте характеристику процессу включения лиц с ОВЗ и инвалидностью систему образования в разных странах мира. Проанализируйте преимущества и недостатки в реализации внедрения инклюзии в общество.

Задание 6.

Изучите веб-страницы для лиц с ОВЗ и инвалидностью на сайтах учреждений социальной защиты и образовательных организаций (детский сад, общеобразовательные организации, организации профессионального образования (СПО, ВПО). Составьте на их основе описание условий, имеющихся в учреждениях и организациях для лиц с ОВЗ и инвалидностью. Укажите для каких категорий созданы условия. Отметьте недостатки в организации доступной среды в рассмотренных учреждениях и организациях.

Задание 7.

Разработайте план и содержание инклюзивного взаимодействия для молодых людей с ментальной инвалидностью

Задание 8.

Разработайте план и содержание инклюзивного взаимодействия с представителями старшего поколения.

Задание 9.

Разработайте план и содержание инклюзивного взаимодействия с детьми и подростками, испытывающих трудности в социальной адаптации и интеграции.

Задание 10.

Обзор моделей инклюзивного и интегрированного образования детей с особыми образовательными потребностями, реализуемых в странах СНГ.

Задание 11.

Обзор моделей инклюзивного образования в Армении, на Украине, в Великобритании, США и других странах Европы.

Задание 12.

Определите цели, содержание и способы работы команды специалистов инклюзивного образовательного учреждения

Задание 13.

Выделите противоречия и риски инклюзивного образования и обозначьте пути их разрешения.

Задание 14.

Профессионально-личностные качества, специфические функции и задачи профессиональной деятельности специалистов, участвующих в реализации инклюзивного взаимодействия

Задания 3 типа

1. Выберите правильный ответ: Инклюзия представляет собой:

А) форму сотрудничества;

Б) частный случай интеграции;

В) стиль поведения.

2. Выберите правильный ответ: Различают два вида интеграции:

А) внутреннюю и внешнюю,

Б) пассивную и творческую,

В) образовательную и социальную.

3. Выберите правильный ответ: Инклюзия, то есть «включённое образование», предусматривающее включение ребёнка с ОВЗ в одну образовательную среду с нормально развивающимися сверстниками - это:

19

А) групповая интеграция,

Б) образовательная интеграция,

В) коммуникация.

4. Выберите правильный ответ: Социальная интеграция должна быть обеспечена:

А) всем без исключения детям с нарушениями в развитии,

Б) только детям с нарушениями развития в младшем школьном возрасте,

В) детям, обучающимся только в специальных учреждениях.

5. Выберите правильный ответ: Впервые теоретическое обоснование интегрированного обучения было в трудах отечественного учёного:

А) А.Н, Леонтьева,

Б) С.Л Рубинштейна,

В) Л.С. Выготского.

6. Выберите правильный ответ: Первой страной в сфере внедрения в педагогическую практику Инте (инклюзивного) образования стала:

А) Великобритания,

Б) Россия,

В) Франция.

7. Выберите правильный ответ: В 70-е г.г. XX в. в странах Европы отмечаются первые прецеденты, закрытия коррекционных учреждений, из-за:

А) отсутствия детей с ОВЗ,

Б) перевода детей с ОВЗ в детские сады и школы общего типа,

В) обучения детей с ОВЗ на дому.

8. Выберите правильный ответ: В России первый экспериментальный опыт совместного обучения детей и нарушенным развитием появляется в:

А) 60-ые г.г. XX в.,

Б) 90-ые г.г. XX .,

В) 70-ые г.г. XX в.

9. Выберите правильный ответ: В России в первом экспериментальном опыте совместного обучения детей с нормальным и нарушенным развитием принимали участие дети дошкольного возраста с нарушением:

А) зрительного анализатора,

Б) интеллекта,

В) слухового анализатора.

10. Выберите правильный ответ: Впервые принципы инклюзивного образования на международном уровне были зафиксированы:

А) в Саламанкской декларации

Б) в Джомтьенской Конвенции

В) в Конвенции о правах инвалидов

11. Выберите правильный ответ: Социальная интеграция должна быть обеспечена:

А) всем без исключения детям с нарушениями в развитии,

Б) только детям с нарушениями развития в младшем школьном возрасте,

В) детям, обучающимся только в специальных учреждениях.

12. Двусторонний процесс, который предусматривает совместные усилия как со стороны ребенка, так и со стороны среды, в которую он входит

А) реабилитация;

Б) инклюзия;

В) интеграция;

Г) абилитация.

13 Нарушение индивидуального развития - это:

А) дефективность;

Б) дизонтогенез;

В) органический дефект;

Г) депривация.

9 Компенсация-это:

А) восполнение утраченной функций;

Б) замещение поврежденных органов;

В) восполнение и замещение функций, недоразвитых, нарушенных или утраченных вследствие дефекта развития;

Г) отсутствие функциональной деятельности организма.

10. К экзогенным факторам, приводящим к нарушениям психофизического развития, относят:

А) наследственные заболевания;

Б) инфекционные болезни;

В) генетические отклонения;

Г) родовые травмы.

11. Какие группы нарушений психического развития выделяют по времени

возникновения отклонений?

А) врожденные;

Б) биологические;

В) приобретенные;

Г) социальные;

12. Какие группы нарушений психического развития выделяют по степени обратимости возникающих отклонений?

А) необратимые;

Б) частично обратимые;

В) наследственные;

Г) практически обратимые;

13. Определение какого нарушения приводится ниже: «Частичное нарушение процесса письма, проявляющееся в стойких, повторяющихся ошибках, обусловленных несформированностью высших психических функций, участвующих в процессе письма»._____

14. Для какого вида нарушений развития характерны следующие симптомы: нарушение мышечного тонуса, ограничение или невозможность произвольных движений, наличие насильственных движений, нарушения равновесия и координации движений, нарушение ощущений движения тела или его частей, недостаточное развитие статокинетических рефлексов? _____

15. Определение какого понятия приведено ниже: «Стойкое снижение познавательной деятельности вследствие органического поражения ЦНС»?

А) задержка психического развития;

Б) умственная отсталость;

В) олигофрения;

Г) органическая деменция

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Индивидуальные траектории профессионального развития»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 6

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 8

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 14

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ 16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Индивидуальные траектории профессионального развития» составлена в соответствии с требованиями ФГОС по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 970.

Объектом изучения выступают возможности профессиональной самореализации специалиста и процесс построения карьеры.

Дисциплина формирует целостное представление о возможностях оптимального использования в предлагаемых условиях личностных, физических и профессиональных ресурсов для выстраивания профессиональных траекторий и умение применять полученные знания на практике с учетом профессиональной специфики.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины: является приобретение студентами бакалавриата представлений о технологии построения карьеры, возможностях оптимального использования индивидуальных ресурсов для профессиональной самореализации, а также умений и навыков применения их на практике.

Задачи изучения дисциплины:

- овладение методами анализа индивидуального потенциала и использования личностных ресурсов для построения индивидуальных образовательных и профессиональных траекторий;
- освоение навыков планирования и реализации на практике индивидуальных образовательных и профессиональных траекторий;
- ознакомление с инструментами самопродвижения на рынке труда;
- изучение типов, видов, конфигураций карьер и факторов, обусловливающих построение успешной карьеры;
- формирование умения планировать карьеру и управлять ею.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципа образования в течение всей жизни	**УК-6**	**УК-6.1.** Анализирует индивидуальные ресурсы с целью построения траектории профессионального развития и реализует технологию самопродвижения на рынке труда	Методы анализа индивидуальных ресурсов с целью построения и реализации траекторий саморазвития Технологии развития личного бренда и самопродвижения на рынке труда	Анализировать индивидуальные ресурсы с целью разработки личной траектории профессионального развития. Создавать и развивать личный бренд с целью самопродвижения на рынке труда. Применять на практике технологии самопродвижения на рынке труда.	Анализа индивидуальных ресурсов и разработки личной траектории профессионального развития Планирования деятельности по развитию личного бренда	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер- класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
Очная форма										
Тема 1. Жизненные цели человека и индивидуальные траектории профессионального развития	5								12	Практическое домашнее задание по теме 1/10
Тема 2. Профессиональная идентичность	5								12	Ситуационный практикум / 20 Практическое домашнее задание по теме 2 /10
Тема 3 Стратегия и тактика управления профессиональной карьерой	5								12	Ситуационный практикум / 20 Практическое домашнее задание по теме 3/10
Тема 4. Личная конкурентоспособность и условия ее формирования	4								17	Эссе/10 Практическое домашнее задание по теме 4 №1/10 Практическое домашнее задание по теме 4 №2/10
Всего:	**19**								**53**	**100**
Контроль, час										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**									

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Личная карьера и жизненные цели человека.

Особенности современного рынка труда и динамика изменений требований к специалистам. Конкуренция на рынке труда. Занятость и безработица.

Профессиональное развитие в VUCA-мире.

Компетентностный подход как инструмент для разработки образовательной профессиональной траектории. Компетенции и компетентность специалиста как факторы востребованности на рынке труда.

Понятие карьеры. Базовые элементы личной карьеры. Специфика личной карьеры. Виды карьеры и специфика их реализации.

Роль личностных особенностей в формировании карьерных и жизненных целей.

Основные направления самореализации: социальная, творческая, профессиональная. Этапы и условия самореализации.

Жизненный сценарий и управление карьерой. Процессы проявления карьерной активности с точки зрения психологической теории. Цель деятельности и жизненная цель. «Дерево целей».

Тема 2. Профессиональная идентичность.

Сущность профессиональной деятельности предпринимателя. Структура профессиональной деятельности предпринимателя: цели, содержание, средства, формы, методы, действия, условия, технологии и результат. Профессия предприниматель и ее роль в современном обществе. Основные функции профессии предприниматель.

Атлас профессий как ориентир для профессионального развития и «навигатор» на рынке труда.

Профессиональная идентичность, место профессии в личной карьере человека. Отношение к профессии. Формы занятости в профессии.

Тема 3. Стратегия и тактика управления профессиональной карьерой

Конфигурации карьеры и типология моделей построения карьеры. Этапы развития карьеры в свете возрастных периодов жизни человека. Возможности реализации личной карьеры с точки зрения личностного становления и динамики жизненного пути.

Направленность личности и ее связь с мотивацией и подходами к построению профессиональной траектории. Виды направленности.

Мотивация карьерного поведения как результат взаимодействия потребностей и ресурсов личности. Мотивация карьерного поведения в зависимости от темперамента, характера, самопринятия, самооценки, самоуважения, уровня притязаний, локуса контроля. Типы карьерного

поведения как результат сочетания личностных особенностей.

Стратегии управления карьерой. Тактики управления карьерой. Взаимосвязь избранной тактики управления карьерой и личностных качеств.

Тема 4. Личная конкурентоспособность и условия ее формирования.

Твердые и гибкие навыки (Hard- и soft-skills): их значение, классификация и способы формирования. Метакомпетенции современного профессионала. Социально-профессиональная мобильность личности. Личная конкурентоспособность и условия ее формирования.

Карьерное пространство и карьерная среда как контекст развития личной карьеры.

Технология самопродвижения и самопозиционирования на рынке труда. Проактивность и «Я-бренд».

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Индивидуальные траектории профессионального развития» используются такие виды учебной работы, как лекции, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по работе во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам, их целесообразно записывать. После окончания лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по ее теме.

Обучающимся предоставляется возможность копирования презентаций для самоподготовки и подготовки к зачету.

Методические указания для обучающихся по выполнению ситуационных практикумов.

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со

сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании

материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по выполнению практического домашнего задания

Практические задания используются для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины.

Выполнение практического задания осуществляется обучающимися в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы. Пример практического задания по одной из тем курса имеется в разделе X настоящей Программы.

Выполненные домашние задания по всем темам курса размещаются обучающимся для проверки в ЭИОС LMS Академии не позднее даты, указанной преподавателем на первом занятии. После проверки набранный за данное задание балл преподаватель размещает в ЭИОС LMS Академии.

Методические указания для обучающихся по подготовке эссе

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Структура эссе.

1. Титульный лист

2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать проблему, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по проблеме?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и ее анализ.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Методические рекомендации для обучающихся по работе с литературой и Интернет – ресурсами

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Личная карьера и жизненные цели человека.	Компетентностный подход как инструмент для разработки образовательной профессиональной траектории. Компетенции и компетентность специалиста как факторы востребованности на рынке труда. Виды карьеры и специфика их реализации. Основные направления самореализации: социальная, творческая, профессиональная. Этапы и условия самореализации.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Подготовка решения практического домашнего задания	Предоставление выполненного практического домашнего задания
Тема 2. Профессиональная идентичность.	Сущность профессиональной деятельности (по профилю подготовки). Сфера профессиональной деятельности (по профилю подготовки). Структура	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Подготовка решения практического домашнего задания Ситуационный практикум	Предоставление выполненного практического домашнего задания Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	профессиональной деятельности (цели, содержание, средства, формы, методы, действия, условия, технологии и результат) (по профилю подготовки). Атлас профессий как ориентир для профессионального развития и «навигатор» на рынке труда. Основные функции профессии (по профилю подготовки).		
Тема 3 Стратегия и тактика управления профессиональной карьерой	Типы карьерного поведения как результат сочетания личностных особенностей. Тактики управления карьерой. Взаимосвязь избранной тактики управления карьерой и личностных качеств.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Подготовка решения практического домашнего задания Ситуационный практикум	Предоставление выполненного практического домашнего задания Ситуационный практикум
Тема 4. Личная конкурентоспособность и условия ее формирования.	Карьерное пространство и карьерная среда как контекст развития личной карьеры. Технология самопродвижения и самопозиционирования на рынке труда. Проактивность и «Я-бренд». Реструктуризация профессиональной карьеры. Перепланирование и планирование личной карьеры.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Подготовка эссе и оформление решения практического домашнего задания	Предоставление эссе и выполненного практического домашнего задания

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Пряжников Н. С. Профориентология: учебник и практикум для вузов. — М.: Юрайт, 2020. — 405 с. — (Высшее образование). — режим доступа https://urait.ru/bcode/450256

2. Елисеева Л. Я. Педагогика и психология планирования карьеры: учебное пособие для вузов. — 2-е изд. — М.: Юрайт, 2021. — 242 с. — (Высшее образование). — режим доступа https://urait.ru/bcode/473198

Дополнительная литература:

1. Иванова С.В. Мотивация на 100%: а где же у него кнопка? / под ред. Е. Харитоновой. - 9-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2016. - 285 с. – режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=229802

2. Современные тенденции развития психологии труда и организационной психологии / отв. ред. Л.Г. Дикая, А.Л. Журавлев, А.Н. Занковский. – М.: Институт психологии РАН, 2015. - 712с. – режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=430628

3. Курс MBA поменеджменту=The Portable MBA in Management / науч. ред. А. Куницын; пер. с англ. А. Исаенко, А. Лисовский ; под ред. А.Р. Коэна. - 6-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2016. - 507 с. – режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=229847

4. Личная эффективность:10 лучших статей HarvardBusinessReview. – М.: Альпина Паблишерз, 2016. - 217с. – режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=254533).

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Атлас новых профессий. Ваш навигатор по рынку труда будущего	https://new.atlas100.ru/
1.	Молл Е. Современные тенденции управления карьерой	http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_508.html
2.	Торшина К., Пасс Ю. Карьера и мотивация	http://www.job-today.ru/issue/s09_99_1.htm

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
3.	Несмеева А. Гонка «вслепую» или езда без водителя?	http://nesmeeva.narod.ru/carieer/cariera1.htm
4.	Профессиональная карьера: планирование и реализация	https://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=10496
6.	Управление деловой карьерой	https://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001096
7.	Технология управления карьерой	https://rabota.budet.ru/articles/detail.php?id=202460
8.	Румянцева З., Саломатин Н. Управление деловой карьерой в организации	https://emsu.ru/ms/view.asp?c=531&p=1
9.	Вишнякова М. Управление карьерой	https://www.career-st.ru/career_cruising/lib/11
10.	Могилевкин Е. Управление карьерой – процесс прогнозируемый и просчитываемый	https://www.rhr.ru/index/find/to_be/9369,0.html

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ № п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	17-20 – ответы представлены и аргументированы по всем вопросам ситуационного практикума, возможны непринципиальные ошибки; 12-16 – ответы представлены и аргументированы не всем вопросам ситуационного практикума или часть решений не верные; 8-11 – ответы представлены не всем вопросам ситуационного практикума, слабая аргументация или часть решений не верные; 1-7 – ответы представлены не по всем вопросам практикума и не аргументированы; 0 – ситуационный практикум не выполнен
2.	Практическое домашнее задание	8-10 – решение верно и хорошо обосновано; 5-7 – решение неверно по причине незначительных ошибок; 1-4 – в решении допущены грубые ошибки 0 - задание не решено полностью не верно или не решено
3.	Эссе	9-10 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, существенных замечаний по оформлению нет; 8-6 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 3-5 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 2-1 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано либо полностью не соответствует теме.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовое задание по ситуационному практикуму

1. Составьте список своих жизненных целей, выделив из них те, которые имеют, по Вашему мнению, отношение к построению личной карьеры.

Проранжируйте их по срокам: краткосрочные (реализация до 1 года), среднесрочные (реализация в течение 1-3 лет), долгосрочные (реализация в течение 3-7 лет).

2. Сформулируйте генеральную цель, которой Вы хотели бы достичь через 20-25 лет.

3. Постройте на листе бумаги «дерево» целей (см. рисунок 1). Напишите цели на отдельных стикерах и наклейте стикеры на рисунок, разместив ближе к «корням» краткосрочные цели, долгосрочные – ближе к вершине кроны, а генеральную цель – на самой верхушке.

Проанализируйте, как согласуются между собой обозначенные Вами цели. Есть ли цели-«соратники» (т.е. способствующие достижению друг друга)? Есть ли цели-«соперники» (препятствующие друг другу или даже взаимоисключающие)? Как можно снять противоречие?

Переместите стикеры таким образом, чтобы согласующиеся цели располагались на ближайших ветках, а противоречащие – на разных ветках и разных (по срокам) уровнях.

4. Замените стикеры записями на схеме, чтобы зафиксировать результат.

5. Выполните декомпозицию одной из целей, пользуясь схемой «дерева». Каждая цель должна быть разделена на задачи, каждая задача – на действия, с помощью которых она будет достигаться (не менее трех).

6. Обдумайте, какие препятствия и ограничения могут возникнуть на пути решения данных задач. Каким путем их можно преодолеть?

Какие важные для Вас ценности и принципы следует учесть при планировании? Как в связи с этим должны быть скорректированы возможные действия по решению поставленных задач?

7. Выберите наиболее допустимые и возможные для Вас варианты достижения цели.

8. Рассмотрите еще раз готовое «дерево» и сосредоточьтесь на внутренних ощущениях по поводу полученной схемы деятельности: какие эмоции и мысли она вызывает? Возникло ли желание что-то изменить или, напротив, поскорее продолжить действовать в направлении поставленных целей? Если да, то все выполнено верно. Если нет, вернитесь на несколько шагов ранее и найдите причину. Возможно, цель следует скорректировать.

9. Сконцентрируйтесь на конечном результате. Если все выполнено верно, то Вы сможете почувствовать, что мотивация в отношении цели повысилась.

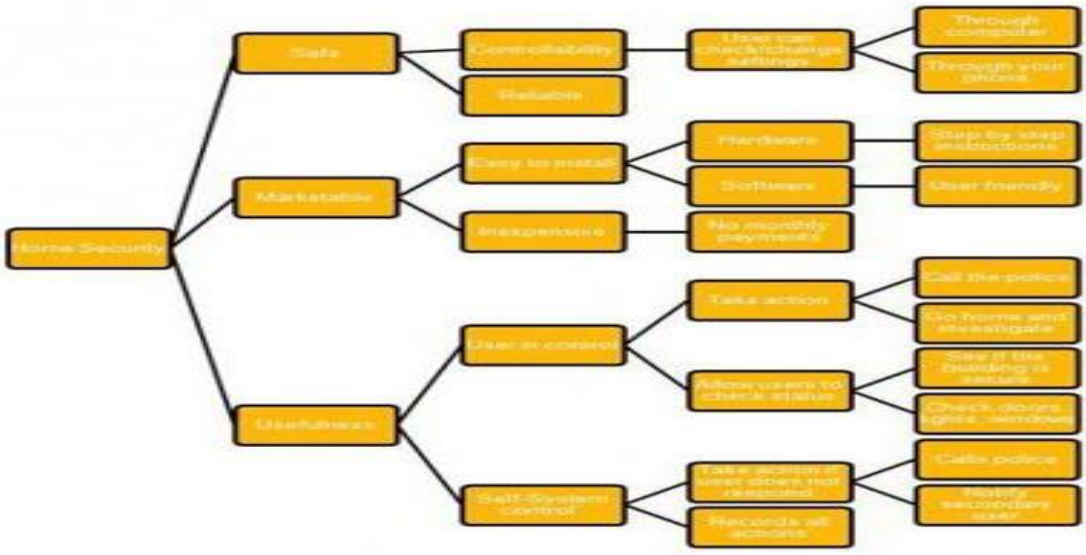


Рисунок 1. «Дерево» целей.

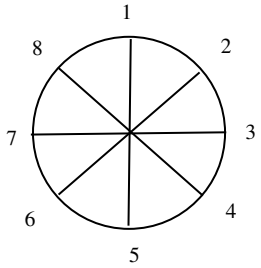
<u>Типовые домашние практические задания</u>

Практическое задание 1.

1. Определите, какие из перечисленных направлений развития компетенций Вы реализуете в собственной карьере.

2. Конкретизируйте свои компетенции в соответствии с категориями, представленными на рисунке 2, и проранжируйте их по степени значимости для Вашей личной карьеры.

3. Нарисуйте «колесо компетенций» и отметьте на нем свои наиболее значимые компетенции (не менее 5 и не более 12), подписав их названия на рисунке.



4. Отметьте на «спицах» колеса степень проявленности ваших компетенций, взяв за основу 3-балльную шкалу: центр колеса соответствует минимальному (нулевому) уровню развития компетенции, окружность – максимальному (3 балла). Соедините отмеченные точки между собой, чтобы получить «профиль» компетенций.

5. Проанализируйте полученный «профиль» и обдумайте, какие из выявленных Вами компетенций являются Вашими особыми преимуществами в управлении карьерой.

5. Какие из компетенций усиливают или компенсируют друг друга?

6. Отметьте на рисунке линией другого цвета оптимальный «профиль», к которому Вам хотелось бы стремиться, чтобы построить успешную личную карьеру.

7. Сделайте вывод о «зоне ближайшего развития» своих компетенций.

Практическое задание 2.

1.Рассмотрите схему, представленную ниже:



2. Пользуясь профессиональными стандартами по своей специальности и дополнительными источниками, найдите ответы на вопросы, представленные в схеме и заполните таблицу.

Какова сфера Вашей профессиональной деятельности?	
Какова структура профессиональной деятельности? (цели, содержание, средства, формы, методы, технологии, условия, результаты)	
Каков спектр специальностей и специализаций в рамках данной области профессиональной деятельности?	
Каковы формы занятости в рамках данной профессии?	
Каковы функции и роль Вашей профессии в современном обществе?	
В чем суть Вашей профессии?	

Практическое задание 3

1. Составьте список собственных убеждений, которыми Вы руководствуетесь по жизни:

- о построении карьеры;
- о финансах;
- об успешности/неуспешности;
- о себе и своих возможностях.

2. Отметьте в данном списке убеждения, являющиеся рациональными установками, по следующим критериям:

- данные убеждения неоднократно приводили к Вашему успеху;
- следование этим убеждениям комфортно для Вас;
- содержание этих убеждений регулярно подтверждается в Вашем опыте.

3. Оставшиеся иррациональные установки впишите в таблицу.

№	Иррациональная установка	Какие полезные функции выполняет	Чему препятствует	Обстоятельства, в которых убеждение не подтверждается	Рациональная установка, заменяющая иррациональную
1.					
…					

4. Заполните остальные ячейки таблицы, учитывая, что в основе любой иррациональной установки всегда есть позитивное намерение и опора на частные случаи опыта. В последней графе сформулируйте, на какую рациональную установку можно было б заменить устаревшее убеждение. Новая установка должна касаться того же аспекта, что и прежняя, но реально способствовать Вашему успеху.

Практическое задание 4

1. Нарисуйте на большом листе бумаги два круга (один в другом). В эти круги Вы будете вносить Ваши ресурсы достижения успеха.

2. Проанализируйте свои наиболее характерные качества и основные компетенции, всегда помогающие Вам быть успешным. Внесите их во внутренний круг.

3. Впишите в наружный круг положительные качества, которые проявляются реже, но также способствуют достижению намеченных целей или помогают преодолеть трудности.

4. Внесите в левый столбец таблицы качества, которые, по Вашему мнению, препятствуют достижению успеха.

Мои ограничители успеха	Скрытые ресурсы	Мои новые возможности

5. Заполните второй столбец, внося в него положительные стороны Ваших недостатков по принципу «Наши недостатки есть продолжение наших достоинств». Например, тревожность позволяет быть чувствительным к возможной опасности, а нетерпеливость может иметь положительную сторону – готовность к действию и т.п.

6. Заполните третий столбец, сформулировав, какие возможности

для развития открывает Вам данное качество. Например, тревожность потребует развития навыков управления стрессом, нетерпеливость станет поводом для развития выдержки и привычки придерживаться намеченного плана.

6. Внесите выявленные Вами скрытые ресурсы в наружный круг.

7. Сделайте Вывод о том, какие приоритетные направления развития следует наметить на ближайшее будущее и как можно скорректировать свои цели с учетом дополнительных выявленных ресурсов.

Типовая тематика эссе

1. Стратегический план моей личной карьеры.
2. Позиционирование моей карьеры и карьерных планов для работодателя.
3. Моя личная карьера двадцать лет спустя.
4. Мои «места силы» (области высокой самооценки и самоуважения), как ресурс для успешной карьеры.
5. Моя карьерная мотивация с точки зрения самооценки, уровня притязаний и локуса контроля.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Индивидуальные траектории профессионального развития» проводится в форме зачета.

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте содержание понятия «мимолетная карьера».
2. Раскройте содержание понятия «спиральная карьера».
3. Раскройте содержание понятия «затухающая карьера».
4. Раскройте содержание понятия «стабилизационная карьера».
5. Раскройте содержание понятия «карьерные цели».
6. Раскройте содержание понятия «смысловые установки личности».
7. Раскройте содержание понятия «профессиональная самореализация».
8. Раскройте содержание понятия «мотивация карьерного поведения».
9. Раскройте содержание понятия «типы карьерного поведения».
10. Раскройте содержание понятия «карьерная активность».
11. Раскройте содержание понятия «личная карьера» и охарактеризуйте его соотношение с понятием «деловая карьера».
12. Раскройте содержание понятия «личная конкурентоспособность» и охарактеризуйте ее факторы.
13. Раскройте содержание понятия «личная эффективность», охарактеризуйте составляющие личной эффективности.
14. Раскройте содержание понятия «Компетентностный подход».
15. Раскройте содержание понятия «VUCA-мир» и охарактеризуйте его связь с профессиональной карьерой современного специалиста.
16. Раскройте содержание понятия «удовлетворенность личной карьерой» и его связь с понятием «качество жизни».
17. Раскройте содержание понятия «hard-skills» и «soft-skills» и их соотношение с профессиональными траекториями.

18. Раскройте содержания понятия успех. Охарактеризуйте влияние на успех в личной карьере самооценки, уровня притязаний и локуса контроля.

19. Раскройте содержание понятия «ценностно-смысловые ориентации» и охарактеризуйте их роль в управлении личной карьерой.

20. Раскройте содержание понятия «жизненный сценарий» и его влияние на управление личной карьерой.

21. Раскройте содержание понятия «направленность личности» и его с вязь с особенностями личной карьеры.

22. Раскройте содержание понятия «способности» и специфику влияния способностей на личную карьеру.

23. Раскройте понятие мотивация личной карьеры.

24. Раскройте содержание понятия «профессиональное развитие» и его взаимосвязь с управлением личной карьерой.

25. Раскройте содержание понятия компетенции, охарактеризуйте виды компетенций.

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность каждого из видов направленности и его роль в УЛК:

- ВЛЕЧЕНИЕ
- ЖЕЛАНИЕ

2. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность каждого из видов направленности и его роль в УЛК:

- СТРЕМЛЕНИЕ
- ИНТЕРЕС

3. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность каждого из видов направленности и его роль в УЛК:

- СКЛОННОСТЬ
- ИДЕАЛ

4. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность каждого из видов направленности и его роль в УЛК:

- МИРОВОЗЗРЕНИЕ
- УБЕЖДЕНИЕ

5. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Диагностика причин и источников неудовлетворенности карьерой (работой);
- Ревизия собственной профессиональной и личностной ценности

6. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Составление плана личной карьеры;
- Составление индивидуального плана профессионального развития.

7. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Ревизия собственной профессиональной и личностной ценности;
- Формирование личного бренда.

8. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Диагностика причин и источников неудовлетворенности карьерой (работой);
- Составление индивидуального плана профессионального развития.

9. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Диагностика причин и источников неудовлетворенности карьерой (работой);
- Ревизия собственной профессиональной и личностной ценности;

10. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание следующих метапрограмм и их влияние на личную карьеру:

- Направленность на процесс и результат
- Направленность на отношения или на задачу
- Направленность на выигрыш или на бегство от опасности

11. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) базовые элементы личной карьеры и влияние каждого элемента на ее развитие. Личностное развитие; Духовное развитие; Развитие интересов(хобби); Развитие физических данных.

12. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям), как реализуется каждый из типов карьер:

- Суперавантюный
- Традиционный
- Отбывающий
- Эволюционный

13. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям), как реализуется каждый из типов карьер:

- Авантюрный
- Последовательно-кризисный

- Прагматичный

14. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям), как реализуется каждый из типов карьер:

- Суперавантюный
- Авантюрный
- Прагматичный
- Отбывающий

15. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям), как реализуется каждый из типов карьер:

- Традиционный
- Прагматичный
- Отбывающий

16. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) базовые элементы личной карьеры и влияние каждого элемента на ее развитие.

- Социализация
- Профессиональная самореализация
- Самореализация в семейных отношениях
- Самореализацич в дружеских отношениях

17. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность влияния на особенности личной карьеры трех форм направленности: профессиональной, эмоциональной и когнитивной.

18. Определите (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) специфику карьерного самоопределения и развития для каждого из обладателей определенного типа темперамента.

- Холерик
- Сангвиник
- Флегматик
- Меланхолик

19. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) зависимость особенностей карьерного развития от уровня притязаний, локуса контроля и самооценки и их характерные проявления у следующих типов работников.

- Иллюзионист
- Мастер
- Коллекционер

20. Раскройте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) зависимость особенностей карьерного развития от уровня притязаний, локуса контроля и самооценки и их характерные проявления у следующих типов работников.

- Альпинист
- Узурпатор

- Муравей

21. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Павлин» -
- «Вольный ветер» -
- «Серая мышка» -

22. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Золушка» -
- «Дядя Федор»
- «Горный орел»

23. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Спящая красавица», -
- «Илья Муромец» -
- «Емеля» -

24. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Серая мышка» -
- «Пластилиновый человечек» -
- «Рак-отшельник» -

25. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) сущность перечисленных тактик карьерного продвижения

- «Горный орел»
- «Король Лев» -
- «Бульдозер»/ «кукушка»/ «акула»/ «удав»/ «волк в овечьей шкуре»

Задания 3 типа

1. Вспомните как соотносятся уровни развития личной карьеры и изменение ресурсов личности и заполните правый столбец.

УРОВНИ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОЙ КАРЬЕРЫ	**ИЗМЕНЕНИЯ РЕСУРСОВ ЛИЧНОСТИ**
1.Уровень. Изменения в знаниях	
2.Уровень. Изменения в мотивации	
3.Уровень. Изменения в личном поведении	
4.Уровень. Изменения в отношениях с окружающими	

2. Вспомните сущность перечисленных компетенций, определите характер их влияния на личную карьеру. Заполните пустые столбцы таблицы.

Виды компетенций	Содержание	Влияние на личную карьеру
Общие		
Личностные		
Социально-психологические		
Психофизиологические		
профессиональные		
Физические		
особые		

3. Придумайте и запишите не менее трех объективных и не менее трех субъективных факторов, которые могут быть ограничителями успеха, ресурсами для реализации личной карьеры и возможностями, приобретаемыми в случае успеха в личной карьере.

Ограничители успеха		Ресурсы		Мои новые возможности	
Субъектив-ные	Объектив-ные	Субъектив-ные	Объектив-ные	Субъектив-ные	Объектив-ные

4. Определите по характеристикам тип карьеры и заполните первый столбец

Тип карьеры	**Показатели сравнения**			
	Скорость продвижения	**Последова-тельность занимаемых должностей**	**Перспективная ориентация**	**Ценностно-смысловые ориентации продвижения**
	Очень высокая.	Пропуск значительного числа ступеней.	Дальнейшее продвижение.	Различные.
	Достаточно высокая.	Пропуск 2 должностных уровней.	Различная.	Личные интересы (амбициозность; преданность делу или руководителю; новые впечатления.)
	Средний (определяется способностями и ресурсами человека)	Возможны пропуск 1 ступени или непродолжительное понижение.	Различая.	Различные.

	Определяется способностью к адаптации.	Определяется скоростью адаптации и соответствующими внешними обстоятельствами	Невозможность адаптации ориентирует на борьбу за сохранение занимаемой позиции.	Личные интересы, иногда совмещение с общественными интересами
	Довольно высокая.	Изменение сферы деятельности или организации.	На вышестоящие должности, но в пределах одного класса управления.	Личные интересы.
	Карьера завершена.		На борьбу за удержание должности.	Личные интересы.
	Достаточно высокая	Изменение сферы деятельности или реализация выдающейся идеи.		Различные
	Зависят от процесса развития организации.		На вышестоящие должности.	Совмещение общественных и личных интересов.

5. Вспомните возможности развития личной карьеры в соответствии с возрастной периодизацией Ш.Бюлер, заполните крайний столбец таблицы

Возраст	**Содержание возрастного периода**	**Возможности карьерного развития**
До 16-20 лет	Нет семьи, профессии.	
От 16-20 до 25-30 лет	Предварительное самоопределение, выбор супруга	
От 25-30 до 45-50 лет	Зрелость: собственная семья, призвание, постановка конкретных жизненных целей и самореализация	
От 45-50 до 65-70 лет	Стареющий человек переживает трудный возраст душевного кризиса. В конце периода нет ни самоопределения, ни постановки жизненных целей	
После 65-70 лет	Старый человек теряет социальные связи. Бесцельное существование, обращенность к прошлому, пассивное ожидание смерти, самозавершенность	

6. Выделите и охарактеризуй элементы связанные с самореализацией и элементы, связанные с развитием в структуре личной карьеры, раскройте их роль, заполните таблицу

Элементы самореализации	Роль в структуре ЛК	Элементы развития	Роль в структуре ЛК

7. Проведите сравнительный анализ двух видов целей, приведите по 3 примера целей каждого вида, заполните пустующие ячейки таблицы.

Виды целей	Характеристики	Влияние на ЛК	Примеры
Цели жизни			
Цели деятельности			

8. Охарактеризуйте каждый из видов установок. Придумайте по три примера для каждого вида, связанных с профессиональной деятельностью. Заполните два правых столбца таблицы.

ВИДЫ УСТАНОВОК	ХАРАКТЕРИСТИКА УСТАНОВОК	ПРИМЕРЫ УСТАНОВОК
СМЫСЛОВЫЕ		
ЦЕЛЕВЫЕ		
ОПЕРАЦИОННЫЕ		

9. Вспомните типы карьер и заполните правую часть таблицы.

Классификационные признаки	**Классификация карьер по соответствующему признаку**
1. По отношению к организации:	
2.По отношению к месту в организационной иерархии:	
3. По признаку профессии, специальности	
. 4. По признаку времени пребывания на каждой ступени:	

10. Вспомните возможности развития личной карьеры в соответствии с возрастной перидизацией В.Ф.Моргуна, заполните правый столбец

Возраст	**Психологическое содержание возрастного периода**	**Содержание этапа развития личной карьеры**
Юность (18-23 года)	Личностное и профессиональное самоопределение	
Молодость (24-30 лет)	Выработка индивидуальности, осознание нереальности юношеских мечтаний. Более конкретные представления о будущей жизни. Семья, переход к «оседлости». Специализация в выбранной профессии	
Переход к расцвету (около 30 лет)	Кризис, если недостаточно благополучно прошла эпоха самоопределения	
Расцвет (31-40 лет)	Время высокой работоспособности и отдачи. Время самосовершенствования.	
Переход к зрелости (около 40 лет)	Кризис, возможность личностных сдвигов.	
Зрелость (40-55 лет)	Вершина жизненного пути личности. Достижение профессионального мастерства.	

Кризис 50-55 лет	Осознание возрастных перестроек, начала физиологического старения, постановке новых целей	
Пожилой возраст (55-75 лет)	Продолжение творческой активности, передача накопленного жизненного опыта, общение.	

11. Вспомните, как соотносятся принципы А.С. Суворова и принципы управления карьерой, и заполните правую часть таблицы.

«Суворовские» принципы управления личной карьерой

Принципы А.В.Суворова	**Принципы управления личной карьерой**
Деятельность есть величайшее из всех достоинств.	
Побеждает тот, кто меньше себя жалеет.	
Ученье свет, а неученье - тьма. Необходимо непрерывное образование себя с помощью чтения.	
Ближайшая к действию цель лучше дальней.	
Время драгоценнее всего. Стоянием города не берут.	
Смотри на дело в целом.	
Ноша службы легка, когда дружно подымают ее многие.	

12. Определите, на каком этапе карьеры находится сотрудник, если известно, что он работает в организации 4 года. Раскройте особенности данного этапа и основные задачи, которые должны решаться в данный период.

13. Определите, на каком этапе карьеры находится сотрудник, если известно, что он работает в организации 8 лет. Раскройте особенности данного этапа и основные задачи, которые должны решаться в данный период.

14. Определите, на каком этапе карьеры находится сотрудник, если известно, что он работает в организации 15 лет. Раскройте особенности данного этапа и основные задачи, которые должны решаться в данный период.

15. Определите, на каком этапе карьеры находится сотрудник, если известно, что он работает в организации 25 лет. Раскройте особенности данного этапа и основные задачи, которые должны решаться в данный период.

16. Сформулируйте цели карьерного продвижения для сотрудника в возрасте 25 лет.

17. Сформулируйте цели карьерного продвижения для сотрудника в возрасте 40 лет.

18. Сформулируйте цели карьерного продвижения для сотрудника в возрасте 50 лет.

19. Определите, при каких ведущих мотиваторах карьерное продвижение сотрудника будет успешным в условиях корпоративной организации.

20. Определите, при каких ведущих мотиваторах карьерное

продвижение сотрудника будет успешным в условиях индивидуалистской организации.

21. Раскройте особенности организационно-психологических условий, благоприятных для карьерного роста сотрудника, ориентированного на профессиональное совершенствование.

22. Составьте план карьерного роста для сотрудника, ориентированного на профессиональную компетентность. Выделите оптимальные критерии карьерного успеха.

23. Составьте план карьерного роста для сотрудника, ориентированного на автономию (независимость). Выделите оптимальные критерии карьерного успеха.

24. Составьте план карьерного роста для сотрудника, ориентированного на стабильность. Выделите оптимальные критерии карьерного успеха.

25. Составьте план карьерного роста для сотрудника, ориентированного на предпринимательство. Выделите оптимальные критерии карьерного успеха.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Теория менеджмента»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине 3

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5

3. Тематический план 7

4. Содержание дисциплины 9

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 10

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 16

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 18

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Теория менеджмента» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Теория менеджмента» ориентировано на получение обучающимися знаний о менеджменте как отрасли науки и сфере профессиональной деятельности по управлению хозяйственными организациями. Объектом изучения в дисциплине является менеджмент как отрасль науки и сфера профессиональной деятельности по управлению хозяйственными организациями. Предметом изучения является совокупность базовых научных положений и наиболее общих практических методов менеджмента и теории организации.

Наряду с появлением новых форм и инструментов управления, сохраняется преемственность теоретических основ и большинства практических методов, разработанных в разные годы в разных странах мира. Поэтому профессиональное овладение практикой менеджмента в наши дни невозможно без глубокого и всестороннего изучения его теоретических основ.

Дисциплина «Теория менеджмента» формирует систему базовых представлений о содержании, специфике, принципах и инструментах профессиональной управленческой деятельности, а также развивает основные практические умения в сфере управления организациями.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины — формирование у обучающихся базовых представлений о содержании профессиональной управленческой деятельности и развитие основных практических умений в сфере общего менеджмента и теории организации.

Задачи дисциплины:

- изучение исторических предпосылок возникновения управленческой мысли и раскрытие сущности и содержания идей основных научных школ управления;
- раскрытие сущности и содержания основных понятий и категорий менеджмента и теории организации;
- освоение методологических основам менеджмента и теории организации;

- развитие первичных практических умений в сфере профессиональной управленческой и организационной деятельности;
- обеспечение возможности самостоятельного освоения методов и инструментов профессиональной управленческой и организационной деятельности.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории.	**ОПК-1**	**ОПК-1.1** решает задачи управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровне на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, экономической теории и финансов организации	основные понятия теории менеджмента; основные факторы внутренней и внешней среды организации; типы организационных полномочий; типовые организационные структуры управления; основные виды экономической деятельности, формы собственности и организационно-правовые формы организаций; принципы организации работы структурного подразделения предприятия.	классифицировать должностные позиции менеджеров по уровням управления в организации; обосновывать мотивы поведения сотрудников с использованием положений теории мотивации; анализировать эффективность лидерства в различных организационных ситуациях; анализировать достоинства и недостатки типовых организационных структур в зависимости от вида экономической деятельности и других характеристик предприятия; классифицировать организационные коммуникации и направления коммуникационных потоков в организации.	разработки плана деятельности структурного подразделения организации; разработки контрольного мероприятия для структурного подразделения организации; разработки типовой должностной инструкции работникам структурного подразделения организации; анализа и оценки эффективности организационных коммуникаций на основе критериев качества организационной информации; диагностики организационной культуры предприятия.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способен	**ОПК-3**	**ОПК-3.2**	понятие	анализировать	анализа основных	Контактная

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;		Анализирует основные направления организационных и кадровых изменений с учетом их социальной значимости в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствий.	жизненного цикла организации; сущность и содержание организационного развития и организационных изменений.	стадии жизненного цикла организации по их организационно-экономическим признакам.	направлений организационных изменений на примере деятельности отечественных предприятий.	работа: Лекции Практические занятия: Семинары Практикумы по решению задач Самостоятельная работа

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Понятие менеджмента	3	1	2							7	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 2. История теории и практики управления	4	2	2							7	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 3. Планирование деятельности организации	4	2	2							7	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 4. Организация как объект управления	4	2	2							7	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 5. Организационные коммуникации	4	2	2							7	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 6. Управленческие решения и контроль	4	2	2							7	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									ьная рабо та	ТКУ / балл Форма ПА
Тема 7. Основы теории мотивации персонала	4	2	2							7	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 8. Лидерство в менеджменте	4	2	2							7	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 9. Организационная культура	4	2	2							6	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Тема 10. Организационные изменения	3	1	2							6	Дискуссия / 4 Отчет по практикуму по решению задач / 6
Всего:	**38**	**18**	**20**							**68**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**180**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**5**										

4. Содержание дисциплины

Тема. 1. Понятие менеджмента

Управление. Организация. Менеджмент. Менеджер. Уровни управления в организации. Основные виды менеджмента. Основные методы менеджмента. Содержание профессии менеджера. Основные функции управления: планирование, организация, мотивация, контроль, координация.

Тема. 2. История теории и практики управления

Классическое направление менеджмента. Школа научного менеджмента. Административная школа. Бюрократическая школа. Гуманитарное направление менеджмента. Школа человеческих отношений. Школа наук о поведении. Системный подход к менеджменту. Процессный подход к менеджменту. Ситуационный подход к менеджменту. Развитие теории управления в России.

Тема. 3. Планирование деятельности организации

Цели организации. Целеполагание. Прогнозирование. Планирование как функция управления. Основные виды планирования. Основы стратегического планирования. Тактическое планирование деятельности структурных подразделений организации.

Тема. 4. Организация как объект управления

Организация как объект управления. Предприятие. Миссия организации. Внутренняя среда организации. Организационная структура. Централизация и децентрализация управления. Типовые организационные структуры управления. Организационные полномочия. Внешняя среда организации. Понятие вида экономической деятельности. Основные формы собственности организаций. Коммерческие и некоммерческие организации. Основные организационно-правовые формы. Организация работы структурных подразделений предприятия.

Тема. 5. Организационные коммуникации

Коммуникация. Информация. Сообщение. SMCR-модель сообщения. Организационные коммуникации. Критерии качества организационной информации. Направления коммуникационных потоков в организации. Формы деловой коммуникации.

Тема. 6. Управленческие решения и контроль

Контроль как функция управления. Алгоритм управленческого контроля. Виды управленческого контроля. Управленческое решение. Классификация управленческих решений. Алгоритм разработки рационального управленческого решения. Методы коллективной разработки управленческих решений.

Тема. 7. Основы теории мотивации персонала

Потребность. Вознаграждение. Мотивация. Стимулирование. Теория иерархии потребностей Абрахама Маслоу. Двухфакторная теория Фредерика Герцберга. Теория ожидания Виктора Врума. Теория справедливости Стейси Адамса. Концепция трудовой мотивации В.И. Герчикова.

Тема. 8. Лидерство в менеджменте

Лидерство. Лидер. Личностный подход к лидерству. Личные качества лидера. Поведенческий подход к лидерству. Ситуационный подход к лидерству.

Тема. 9. Организационная культура

Организационная культура. Элементы и функции организационной культуры. Модель организационной культуры Кима Камерона и Роберта Куинна. Основы диагностики организационной культуры.

Тема. 10. Организационные изменения

Жизненный цикл организации. Модель жизненного цикла организации Ицхака Адизеса. Организационное развитие. Организационные изменения. Основные направления организационных изменений. Эффективность организационной структуры управления предприятием применительно к рыночным условиям хозяйствования.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Теория менеджмента» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы студентов по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику — необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач — выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по подготовке и участию в дискуссии

Дискуссия — это целенаправленное обсуждение конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами.

Задача дискуссии - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Дискуссии могут быть свободными и управляемыми.

К технике управляемой дискуссии относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность.

Групповая дискуссия. Для проведения такой дискуссии все обучающиеся, присутствующие на практическом занятии, разбиваются на небольшие подгруппы, которые обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему занятия.

Обсуждение может организовываться двояко: либо все подгруппы анализируют один и тот же вопрос, либо какая-то крупная тема разбивается на отдельные задания.

Для проведения дискуссии необходимо:

1. Выбрать тему дискуссии, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.

2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.

3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.

4. Подобрать литературу.

5. Выписать тезисы.

6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Понятие менеджмента	Основные виды менеджмента. Содержание профессии менеджера.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму по решению задач.	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 2. История теории и практики управления	Системный подход к менеджменту. Процессный подход к менеджменту. Ситуационный подход к менеджменту.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму по решению задач.	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 3. Планирование деятельности организации	Прогнозирование. Основы стратегического планирования.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму по решению задач.	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 4. Организация как объект управления	Внутренняя среда организации. Внешняя среда организации. Понятие вида экономической деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму по решению задач.	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 5. Организационные коммуникации	SMCR-модель сообщения. Формы деловой коммуникации.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии,	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
		подготовка к практикуму по решению задач.	
Тема 6. Управленческие решения и контроль	Виды управленческого контроля. Методы коллективной разработки управленческих решений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму по решению задач.	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 7. Основы теории мотивации персонала	Потребность. Вознаграждение. Стимулирование.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму по решению задач.	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 8. Лидерство в менеджменте	Ситуационный подход к лидерству.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму по решению задач.	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 9. Организационная культура	Основы диагностики организационной культуры.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму по решению задач.	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.
Тема 10. Организационные изменения	Эффективность организационной структуры управления предприятием применительно к рыночным условиям хозяйствования.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к дискуссии, подготовка к	Участие в дискуссии Отчет по практикуму по решению задач.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
		практикуму по решению задач.	

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Михненко, П. А. Теория менеджмента: учебник / П. А. Михненко. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2019. – 520 с.

Дополнительная литература:

1. Адизес, И. К. Стили менеджмента — эффективные и неэффективные : практическое пособие : [16+] / И. К. Адизес. – 5-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 198 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=81647

2. Баранников, А. Ф. Теория организации : учебник / А. Ф. Баранников. – Москва : Юнити, 2015. – 700 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=114553

3. Блинов, А. О. Теория менеджмента : учебник / А. О. Блинов, Н. В. Угрюмова. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 304 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573334

4. Ким, С. А. Теория управления : учебник / С. А. Ким. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 240 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573306

5. Маслова, Е. Л. Менеджмент : учебник / Е. Л. Маслова. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 333 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573337

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1	Сайт «Корпоративный менеджмент».	https://www.cfin.ru/
2	Журнал «Управление компанией».	http://management.web-standart.net/about/
3	Журнал «Экономические стратегии».	http://www.inesnet.ru/es_magazine/
4	Центр дополнительного образования «Элитариум»	http://www.elitarium.ru/management/strategicheskij_menedzhment/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации

http://pravo.gov.ru.

- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл Критерии оценивания компетенции
1	Дискуссия	4 – аргументированное выступление, а также глубокие, корректные и уместные дополнения не менее чем по двум проблемам; уверенное владение терминологией по изучаемой теме; активное и продуктивное участие в обсуждении по большей части проблем; владение информацией, почерпнутой из дополнительных источников; 3 – аргументированное выступление; владение терминологией по изучаемой теме; активное участие в обсуждении других проблем; 2-1 – недостаточно аргументированное выступление по одной из проблем; уместные дополнения по одной-двум проблемам; 0 – полное отсутствие активности или попытка неаргументированного выступления (неуместного дополнения).
2	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму: 6-5 – задача решена полностью и корректно; использованы все необходимые методики и инструменты; сделан полный вывод с использованием профессиональной терминологии; 4-3 – задача решена полностью, но с незначительными ошибками; использованы не все необходимые методики и инструменты; сделан недостаточно полный вывод; 2-0 – задача решена не полностью или не решена; допущены критические ошибки; не использованы необходимые методики и инструменты; не сделан вывод или вывод не соответствует результатам решения задачи.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания для подготовки к дискуссии</u>

Тема 1. Понятие менеджмента

1. Понятия «менеджмент» и «менеджер», «организация», «хозяйственная организация».
2. Система менеджмента в организации. Уровни управления в организации.
3. Основные функции менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль, координация.
4. Основные методы менеджмента: экономические, административные, социально-психологические.
5. Основные виды менеджмента: организационный, стратегический, тактический, оперативный.
6. Отраслевая и функциональная специфика менеджмента.
7. Содержание профессии менеджера.
8. Основные компетенции менеджеров.
9. Основные права, обязанности, полномочия и ответственность менеджера.
10. Содержание должностных инструкций менеджеров разных уровней.
11. Роли менеджеров по модели Г. Минцберга.
12. Национальные особенности менеджмента (в Японии, США, Великобритании, Германии).

Тема 2. История теории и практики управления

1. Исторические предпосылки возникновения управленческой мысли.
2. Понятие и классификация научных направлений и школы менеджмента.
3. Школы классического направления менеджмента.
4. Школы гуманитарного направления менеджмента.
5. Современные подходы к менеджменту.
6. Развитие управленческой мысли в России. А. К. Гастев. Н. А. Витке. В. М. Бехтерев.

Тема 3. Планирование деятельности организации

1. Понятие целеполагания в организации. Требования, предъявляемые к целям организации.
2. Понятие, виды и основные задачи планирования деятельности организации.
3. Структура типового плана деятельности организации.
4. Внешняя среда организации: внешняя среда прямого воздействия и внешняя среда косвенного воздействия.
5. Понятие миссии организации. Примеры формулировок миссии

организации.

6. Принципы эффективного планирования.

Тема 4. Организация как объект управления

1. Принципы организационной деятельности.
2. Организационная структура фирмы.
3. Внутренняя среда организации.
4. Основные виды организационных полномочий.
5. Централизация и децентрализация управления.
6. Базовые типы организационных структур: линейная, функциональная, дивизиональная, матричная ОСУ.
7. Основные формы собственности организаций.
8. Основные организационно-правовые формы.

Тема 5. Организационные коммуникации

1. Понятие организационных коммуникаций.
2. Элементы и этапы коммуникационного процесса.
3. Свойства организационной информации.
4. Сущность и направления коммуникационных потоков в организации: вертикальные (восходящие и нисходящие), горизонтальные, диагональные.

Тема 6. Управленческие решения и контроль

1. Понятие управленческого решения.
2. Классификация управленческих решений.
3. Этапы разработки рационального управленческого решения.
4. Основные методы коллективной разработки управленческих решений: мозговой штурм.
5. Основные методы коллективной разработки управленческих решений: метод Дельфи.
6. Основные методы коллективной разработки управленческих решений: метод экспертных оценок.
7. Понятие и алгоритм управленческого контроля.
8. Масштаб допустимых отклонений.
9. Виды управленческого контроля.
10. Принципы эффективного контроля.
11. Поведенческие аспекты контроля.

Тема 7. Основы теории мотивации персонала

1. Основные понятия теории мотивации: потребность, вознаграждение, мотивация, стимулирование.
2. Содержательные теории мотивации.
3. «Теория иерархии потребностей» А. Маслоу.
4. «Двухфакторная теория» Ф. Герцберга.
5. Процессуальные теории мотивации.
6. «Теория ожидания» В. Врума.

7. «Теория справедливости» С. Адамса.
8. Типологическая концепция трудовой мотивации В. И. Герчикова.

Тема 8. Лидерство в менеджменте

1. Понятия «власть» и «влияние», «лидерство» и «лидер».
2. Формы власти и влияния менеджера.
3. Личностный, поведенческий и ситуационный подходы к лидерству.
4. Демократичное и автократичное лидерство.
5. Модели ситуационного лидерства.
6. Модель лидерства И. Адизеса.

Тема 9. Организационная культура

1. Понятие организационной культуры.
2. Артефакт культуры.
3. Основные составляющие организационной культуры.
4. Функции организационной культуры.
5. Классификация организационных культур.

Тема 10. Организационные изменения

1. Жизненный цикл организации.
2. Модель ЖЦО Л. Грейнера.
3. Модель ЖЦО И. Адизеса.
4. Понятие организационных изменений.
5. Основные направления организационных изменений.
6. Модели организационных изменений.

Типовые практикумы по решению задач

Практикум по решению задач № 1 Тема 1. Понятие менеджмента.

Цель: практическое изучение основных функций менеджмента.

Обучаемым предлагается:

1. Привести примеры реализации каждой из функций в зависимости от специфики управленческой деятельности.

2. Перерисовать и заполнить следующую таблицу (см. пример):

Вид деятельности	Основные функции менеджмента				
	Планирование	Организация	Мотивация	Контроль	Координация
Магазин (пример)	Объемов поставок товаров; рабочих смен продавцов; времени поставки товаров.	Распределение обязанностей между консультанта-ми; отчетность кассиров перед старшим кассиром.	Премии за лучшее обслуживание покупателей; профессио-нальный рост: стажер — продавец — ст. продавец.	Рабочего времени и качества работы продавцов; количества товаров на складе; объемов	Совместная работа консультантов и кассиров; решение спорных ситуаций; оперативная связь с

Вид деятельности	Основные функции менеджмента				
	Планирование	Организация	Мотивация	Контроль	Координация
				продаж.	поставщиком.
Автозавод					
Университет					
Ресторан					
Спортивный комплекс					
Другая организация					

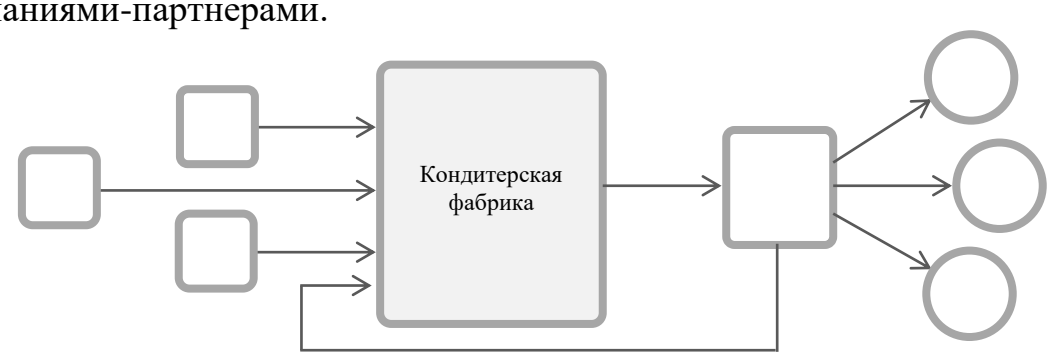
Ожидаемый результат: формирование понимания сущности основных функций менеджмента и специфики их реализации в организациях различных видов экономической деятельности.

Практикум по решению задач № 2 Тема 2. История теории и практики управления.

Цель: практическое изучение основ системного подхода к менеджменту.

Обучаемым предлагается:

1. Изучить упрощенную схему взаимодействия кондитерской фабрики с компаниями-партнерами.



2. Перерисовать схему и обозначить на ней:

а) буквами — компании-партнеры (в фигурах);

б) цифрами — потоки ресурсов (над стрелками).

Условные обозначения:

О — оптовая торговая фирма «Мир продуктов»;

М — магазин розничной торговли «Сапфир»;

У — Московский государственный университет пищевых производств;

Ф — фабрика, производящая продукты питания ООО «Заря»;

З — завод по производству пищевого оборудования ОАО «Продмаш».

1 — какао, сахар, масло;

2 — потенциальные работники комбината;

3 — выручка кондитерского комбината (деньги);

4 — пищевое оборудование (агрегаты, печи, холодильники и т.п.);

5 — готовые кондитерские изделия.

3. Описать проблемы, которые могут возникнуть у кондитерского комбината, в случае «выпадения» из системы одного элемента, указать примерное время наступления последствий.

Ожидаемый результат: формирование первичного навыка описания и анализа деятельности предприятия на основе системного подхода к менеджменту.

Практикум по решению задач № 3 Тема 3. Планирование деятельности организации.

Цель: Формирование у обучаемых первичных способностей распределению и делегированию полномочий персонала.

Задание:

1. Представьте себя в роли руководитель информационно-аналитического отдела, занимающегося поиском и обработкой информации, необходимой топ-менеджменту компании ООО «Техно-Инвест» для принятия стратегических решений.

2. Изучите условия и задачи:

Отделу необходимо срочно подготовить доклад-презентацию о популярности среди молодежи современных Интернет-планшетов. Доклад-презентация должен быть составлен на основе результатов предварительного анализа рынка. Он должен включать в себя презентацию в MS Power Point (с таблицами, диаграммами и т.п.) и доклад на 10-12 минут.

Время, отводимое на подготовку доклада – один рабочий день. Распорядок работы отдела: рабочее время – 9.00-18.00; перерыв – 13.00-14.00.

Кадровый состав информационно-аналитического отдела:

- Вы – руководитель отдела, опытный менеджер, хорошо знающий способности своих сотрудников.
- Анна – секретарь-референт, опытный специалист по подготовке текстов, член Союза писателей г. Москвы.
- Андрей – опытный инженер-программист, разработчик систем поиска информации в Интернет.
- Николай – экономист, хорошо разбирающийся в специфике рынка информационных технологий.
- Елена – математик, специалист по статистике, умеет строить удобные для восприятия диаграммы и графики.
- Наталия – специалист по работе с изображениями и презентациями, опытный дизайнер, имеет сертификат пользователя MS Power Point.

Ресурсы и оборудование, имеющиеся в распоряжении отдела:

- рабочее помещение на шесть человек;
- персональный компьютер №1 (с выходом в Интернет);
- персональный компьютер №2 (без выхода в Интернет);
- цветной принтер;

• носители информации (диски, флэш-карты и т.п.);
• канцелярские принадлежности;
• телефон;
• компьютерный проектор с экраном.

3. Составить план срочной работы вашего отдела на следующий рабочий день (см. образец оформления плана).

4. Необходимо учесть рекомендации по составлению плана:

а) подумать, на какие этапы (задачи) следует разбить работу отдела и в какой последовательности они должны выполняться;

б) подумать, какое мероприятие следует провести в начале рабочего дня (до начала выполнения задания каждым сотрудником), а какое – в конце;

в) правильно распределить задачи, время и ресурсы между исполнителями исходя из их способностей и навыков;

г) при составлении плана срочной работы следует учитывать, что у каждого сотрудника отдела уже есть свое задание в соответствии с ранее составленным оперативным планом на текущий месяц (такие задания мож-но обозначать фразой «текущее задание»);

д) форма для составления плана приведена на следующей странице;

е) нарисовать диаграмму Ганта, отражающую последовательность и взаимосвязанность этапов плана.

Практикум по решению задач № 4 Тема 4. Организация как объект управления.

Цель: Формирование у обучаемых первичных способностей по распределению и делегированию полномочий, формирование навыка разработки типовой инструкции исполнителям: распределения и делегирования полномочий с учетом личной ответственности менеджера за осуществляемые мероприятия

Задание:

1. Составить подробную, но допускающую творчество инструкцию по выполнению какой-либо работы.

2. Особенностью этой инструкции должно стать то, что она должна быть составлена для трех исполнителей, совместно выполняющих одно задание (см. образец оформления в Задании 2 Главы 4 основного учебника).

Практикум по решению задач № 5 Тема 5. Организационные коммуникации.

Цель: Формирование у обучающихся способности участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций на основании умения оценивать качество информационных сообщений для повышения эффективности управления человеческими ресурсами организации.

Задание:

1. Проанализировать качество приведенных в Задании 1 Главы 9

основного учебника информационных сообщений.

2. Дать характеристику каждому сообщению, оценив в баллах (от 0 до 10) каждое из семи изученных свойств информации.

3. Подсчитать общий балл.

4. Указать, какие свойства являются наиболее важными в каждом из рассмотренных случаев (см. образец оформления решения).

5. Предложить способы корректировки содержания и/или условий коммуникации для повышения эффективности коммуникаций и групповой динамики.

Практикум по решению задач № 6 Тема 6. Управленческие решения и контроль.

Цель: формирование первичных навыков решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций на основании умения разрабатывать типовые управленческие решения.

Задание:

1. Выбрать в качестве объекта исследования организацию в соответствии с профилем обучения и кратко описать:

- вид экономической деятельности;
- организационную структуру;
- основные подразделения;
- размер предприятия и т.п.

2. Выделить (предположить) одну проблему в деятельности организации.

3. Разработать рациональное управленческое решение, направленное на достижение поставленной цели по следующему алгоритму:

а) диагностика проблемы – развернутое описание цели деятельности и условия ее достижения;

б) описание ограничений, накладываемых на способы достижения поставленной цели;

в) обоснование критерия эффективности достижения поставленной цели (экономический показатель);

г) определение вариантов решения (не менее трех);

д) оценка (сравнение) вариантов по критерию эффективности, в рамках ограничений, накладываемых на способы достижения поставленной цели;

е) формулировка окончательного варианта решения.

4. Предложить вариант формального представления сформированного управленческого решения (документ) и доведения его до сотрудников.

Практикум по решению задач № 7 Тема 7. Основы теории мотивации персонала.

Цель: формирование первичных навыков решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций на основании

умения анализировать мотивы поведения сотрудников для организации групповой работы.

Задание:

1. Выбрать в качестве примера современную российскую компанию в соответствии с профилем обучения.

2. Описать первичный, средний и высший уровень управления данной организации.

3. Выбрать примеры должностей менеджеров, принадлежащих каждому из трех указанных уровней.

4. Дли практического применения выберите одну наиболее подходящую теорию мотивации: иерархии потребностей (А. Маслоу), двухфакторной (Ф. Герцберга), ожидания (В. Врума), справедливости (С. Адамса), трудовой мотивации (В. Герчикова). Обоснуйте сделанный выбор.

5. Используя выбранную теорию предложите мероприятия для мотивации менеджеров первичного, среднего и высшего уровней управления организацией из пункта 3.

Практикум по решению задач № 8 Тема 8. Лидерство в менеджменте.

Цель: формирование у обучаемых компетенций в области осуществления мероприятий, распределения и делегирования полномочий с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия за счет развития навыка использования основных моделей лидерства для анализа стиля управления с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия.

Задание:

1. Прочитать текст «Модель лидерства директора предприятия «Электрон» (Задание 2 Глава 10 основного учебника).

2. Используя модель Ф. Фидлера, оценить ситуацию и предложить стиль лидерства, который следует избрать директору на данном этапе развития предприятия для обеспечения максимальной эффективности управления и групповой динамики на предприятии (см. образец оформления).

1. Взаимоотношения между директором и подчиненными	
2. Структура задачи	
3. Должностные полномочия директора (сила его влияния)	
Номер ситуации	
Стиль лидерства	

3. Предположить PAEI-код лидерства директора предприятия по модели И. Адизеса. Объяснить предположение.

4. Предположить, как изменится со временем стиль лидерства директора предприятия для поддержания высокой эффективности управления и групповой динамики на предприятии (по моделям Ф. Фидлера и И. Адизеса).

Объяснить предположение.

Практикум по решению задач № 9 Тема 9. Организационная культура.

Цель: формирование у обучаемых умения проводить диагностику профиля организационной культуры предприятия.

Для этого:

1. Выберите в качестве объекта исследования организацию в соответствии с профилем обучения. Укажите ее название, сферу деятельности, выпускаемый продукт (услугу), размер (примерную численность персонала), возраст организации. .

2. Воспользовавшись методикой OCAI (Organizational Culture's Analyze Instrument) К. Камерона и Р. Куинна, построить профиль организационной культуры, отражающий особенности культуры компании. Определить степень бюрократичности (адаптивности) структуры управления.

3. Оценить степень влияния неформальной организации на деятельность формальной. Сформулировать выводы и предположения.

4. Обосновать и построить предпочтительный профиль организационной культуры этой компании.

5. Проанализировать особенности организации с разными типами организационных культур.

Практикум по решению задач № 10 Тема 10. Организационные изменения.

Цель: формирование у обучаемых умения анализировать цели и содержание организационных изменений на предприятии.

Задание:

1. Необходимо выбрать в качестве объекта исследования организацию в соответствии с профилем обучения. Указать:

- название, вид деятельности и миссию;
- организационно-правовую форму;
- организационную структуру управления (построить органиграмму ОСУ с указанием основных структурных подразделений); указать ее тип – бюрократическая или адаптивная;
- основные факторы внешней среды и характер их изменения.

2. Сформулировать долгосрочную цель развития компании.

3. Сформулировать возможные симптомы структурно-функционального несоответствия организации поставленной цели.

4. Разработать план осуществления организационных изменений, направленных на достижение долгосрочной цели.

5. Описать систему горизонтальной координации процесса решения общих задач компании: указать рекомендуемые координационные механизмы и способы интеграции подразделений.

6. Указать перечень ожидаемых результатов организационных

изменений.

7. Сформулировать ожидаемые оперативные изменения экономической эффективности деятельности компании.

8. Сделать общие выводы.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Теория менеджмента» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания первого типа

1. Понятие и сущность менеджмента.
2. Содержание и взаимосвязь основных функций менеджмента.

3. Роли, задачи и компетенции менеджеров на различных уровнях управления.

4. Национальные особенности менеджмента: особенности японского и американского менеджмента, специфика российского менеджмента.

5. Понятие управленческого решения. Классификация управленческих решений по способам разработки.

6. Сущность и виды планирования деятельности организации. Требования, предъявляемые к целям организации.

7. Базовые типы организационных структур управления и их особенности.

8. Понятие мотивации. Основные положения процессуальных теорий мотивации.

9. Понятие мотивации. Основные положения содержательных теорий мотивации.

10. Сущность и виды управленческого контроля. Принципы эффективного контроля.

11. Понятие лидерства. Личностный подход. Основные положения теории черт и ее практическая значимость.

12. Понятие лидерства. Ситуационный подход.

13. Системный подход к менеджменту: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.

14. Методы коллективной разработки управленческих решений.

15. Роли менеджеров по Г. Минцбергу.

16. Школа человеческих отношений: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.

17. Властные полномочия менеджера. Формы власти и влияния.

18. Понятие и сущность организационной культуры. Классификация организационных культур.

19. Понятие и сущность организационной культуры. Функции организационной культуры.

20. Организационно-правовые формы российских компаний. Коммерческие организации.

21. Организационно-правовые формы российских компаний. Некоммерческие организации.

22. Групповые организационные формы.

23. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации И. Адизеса.

24. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации Л. Грейнера.

25. Понятие «организационные изменения».

Задания второго типа

1. Приведите примеры требований, предъявляемых к имиджу менеджера.

2. Нарисуйте и объясните схему процесса управления, используя следующие элементы: ограничения и критерии эффективности управления, цель управления, субъект управления, объект управления, обратная связь, управленческое воздействие, результат управления.

3. Объясните особенности, сходства и различия японской и американской моделей менеджмента, используя следующие признаки: а) оценка качества управления; б) оплата труда; в) оценка работы сотрудника и служебный рост; г) отношения менеджеров с подчиненными; д) управленческие решения; е) наем на работу.

4. Сформулируйте перечень качеств и компетенций, необходимых лидерам в разных областях деятельности: а) крупное промышленное предприятие, использующее новейшие технологии производства; б) негосударственное высшее учебное заведение — университет, ориентированный на инновационные методы обучения студентов; в) спортивная детско-юношеская школа.

5. Объясните смысл фразы «организовать деятельность группы людей».

6. В чем, на ваш взгляд, состоят преимущества модели В. Герчикова перед другими изученными моделями мотивации?

7. Как вы понимаете следующее изречение? «Организацию трудно увидеть. Мы видим только то, что на поверхности: высокие здания, оборудованные компьютерами помещения, приветливых служащих, но в целом организация представляет собой нечто туманное и абстрактное» (Ричард Л. Дафт).

8. Объясните, какие PAEI-коды в модели И. Адизеса соответствуют лидерству?

9. Почему понятие «бюрократия» в наши дни часто употребляется в негативном значении? Дайте свою оценку этому понятию с учетом изученного материала.

10. Менеджмент часто называют наукой, практикой и искусством. Как вы думаете, почему? В каких литературных произведениях, фильмах, мультфильмах, телепередачах и т.п. вы обнаруживали сюжеты и эпизоды, связанные с менеджментом?

11. Приведите пример плана организации. Объясните, как проявляются в нем принципы эффективного планирования.

12. Приведите пример цели деятельности группы исполнителей. Обоснуйте принципы организационной деятельности в отношении цели и группы.

13. Приведите пример организации. Перечислите пять форм власти и влияния менеджеров этой организации и дайте каждой из них краткую характеристику.

14. Выберите две из известных вам теории (модели) лидерства. Объясните, как они дополняют друг друга при анализе системы лидерства в конкретной организации.

15. Приведите пример контролируемого (производственного,

коммерческого и т.п.) процесса. Опишите особенности предварительного, текущего и заключительного контроля.

16. Объясните, какое значение для организации имеют такие элементы ее организационной культуры: герои, ритуалы и церемонии, поверья и убеждения. Приведите примеры.

17. Что такое эффективность организации и чем она определяется? Как и чем можно описать позицию организации в пространстве ее возможных состояний?

18. Какие, из перечисленных ниже организаций, в соответствии Гражданским Кодексом Российской Федерации, относятся к коммерческим: федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования (университет); негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования (университет); ОАО «Газпром»; РАО РЖД (ОАО «Российские железные дороги»); производственный кооператив «Трилогия».

19. Сравните модели организационного развития Л. Грейнера и И. Адизеса по следующим характеристикам: 1) завершенность модели; 2) наличие «оптимальной точки» развития; 3) детализация стадий; 5) возможность и удобство применения для анализа стадий жизненного цикла современных организаций. Сделайте собственные комментарии и выводы.

20. Что представляет собой оперативная интеграция подразделений при осуществлении организационных изменений?

21. Приведите пример организации. Опишите наиболее значимые факторы ее макроокружения. Объясните характер их влияния на организацию.

22. Приведите пример организации. Опишите наиболее значимые факторы ее микроокружения. Объясните характер их влияния на организацию.

23. Сравните между собой хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. Укажите сходства и различия этих организационно-правовых форм.

24. Объясните сущность и приведите примеры вертикальной и горизонтальной интеграции при создании групповых организационных форм.

25. Приведите пример организации. Опишите основные факторы ее внутренней среды (примерами).

Задания третьего типа

Задание 1 (типовое)*. Прочитайте кейс «Развитие компании «Инфо-Инвест».

Компания «Инфо-Инвест» работает на рынке информационных технологий около десяти лет, оказывая услуги по разработке и установке корпоративных информационных сетей и систем информационной

безопасности. В момент образования компании в 2001 году численность ее сотрудников, включая основателя, занимавшего тогда пост Генерального директора, составляла всего девять человек. В 2002 году в компании уже работали 32 сотрудника. В 2005-м численность персонала увеличилась до 56 человек. В этом же году у компании насчитывалось всего пять постоянных клиентов, но уже к началу 2007 года количество заказчиков, заключивших договора с «Инфо-Инвест» на условиях длительного обслуживания сетей, достигло двадцати двух. При этом чистая прибыль компании по сравнению с 2005 годом выросла почти в 3 раза. В 2011 году численность персонала составляет более 120 человек. Прибыль превышает 150 млн. руб. в год, что на 90 млн. руб. больше, чем в 2007 году. В 2009 году компания заключила два договора о стратегическом партнерстве: с банком «Регион-Развитие» и компанией «Oracle». По прогнозам в 2012 прибыль должна вырасти в 1,5 раза за счет заключения договоров еще с пятью постоянными клиентами. Учредители «Инфо-Инвест» полагают, что успех компании обусловлен тем, что с 2005 по 2006 годы удалось создать команду эффективных менеджеров, владеющих современными технологиями управления.

1. Письменно ответьте на вопросы:

а) чем занимается компания «Инфо-Инвест»?

б) по каким характеристикам можно судить о развитии компании?

2. Составьте таблицу и сгруппируйте количественные характеристики, используемые в кейсе, по их содержанию.

3. Постройте два-три графика, иллюстрирующих динамику развития компании «Инфо-Инвест».

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей развития.

Задание 2. Прочитайте кейс «Направления развития издательского дома «Компьютер-Пресс».

Перед издательским домом «Компьютер-Пресс», выпускающим журналы по компьютерным технологиям и электронике, встал вопрос — в каком направлении развиваться дальше? Недавно в результате успешной перестройки издательского дома и благоприятных прогнозов развития отечественного журнального рынка у издательского дома появилось сразу несколько потенциальных инвесторов. Каждый инвестор готов предоставить очень мощное финансирование, позволяющее запускать от четырех до восьми новых изданий в год. Однако появление инвестора ставит перед издательским домом задачу выбора стратегии дальнейшего развития. Тема электроники обладает важным преимуществом — повышенным вниманием рекламодателей. Компания может выпустить новые журналы по электронике или расширить тематику журналов. Топ-менеджмент рассматривает почти все возможности, за исключением «желтых» и общественно-политических изданий.

Ответьте на вопросы:

1. Какие ограничения установило руководство для стратегии развития своего бизнеса?

2. О каких еще ограничениях может идти речь в данной задаче? Какие ограничения приняли бы вы?

3. Что является основным критерием эффективности решения, разрабатываемого издательским домом в данном примере? Какие критерии приняли бы вы?

Задание 3. Прочитайте кейс «Структура предприятия «Электрон».

Предприятие «Электрон» проводит самостоятельные научные исследования и опытно-конструкторские разработки, маркетинговый анализ и выпуск высокотехнологичной продукции: приборов, бытовой техники, промышленного оборудования и т.п. В настоящее время на предприятии ведутся разработки новой медицинской техники, средств связи для морских судов и аппаратуры для предприятий нефтяной и газовой промышленности. В основе конкурентной политики предприятия лежит принцип одновременной реализации нескольких производственных проектов в интересах заказчиков. Структура предприятия «Электрон» представляет собой совокупность автономных рабочих групп, каждая из которых имеет двойное подчинение: руководителю проекта и руководителю отдела, в зависимости от этапа работ.

Ответьте на вопросы:

1. Назовите тип организационной структуры предприятия «Электрон»

2. Укажите преимущества и недостатки такой структуры

3. Какое изменение вы предложили бы внести в организационную структуру компании «Электрон» для повышения эффективности ее работы?

Задание 4. В начале XX века руководители крупных производственных корпораций (например, Альфред Слоун-младший из «Дженерал Моторс») поняли, что традиционная функциональная организационная структура управления больше не отвечает потребностям их компаний. Если огромная фирма будет стремиться втиснуть всю свою деятельность в три-четыре основных отдела, то для эффективности контроля руководителя каждый отдел должен будет разбит на сотни подразделений. Кроме того, многие фирмы распространили свою деятельность на обширные регионы (другие страны), и одному руководителю стало очень трудно держать под контролем всю деятельность компании.

Ответьте на вопросы:

1. Какая организационная структура появилась в результате решения данных проблем?

2. Нарисуйте органиграмму (структурную схему) такой ОСУ.

3. Каким образом новая ОСУ помогла фирмам выйти из описанной ситуации?

Задание 5. Прочитайте приведенный ниже кейс. Дайте название каждому из перечисленных этапов. Расставьте этапы в порядке, обеспечивающем эффективную реализацию основных функций менеджмента компании. Объясните, почему такой порядок вы считаете правильным?

Этапы деятельности менеджмента компании «Альфа» при создании нового департамента:

а) формирование организационной структуры департамента и обеспечение его необходимыми ресурсами: персоналом, финансами, помещением и оборудованием и т.п.;

б) реализация процедур количественной и качественной оценки и учета результатов деятельности департамента;

в) выработка и реализация мотивационных процедур, направленных на активизацию деятельности персонала департамента и повышение эффективности выполнения им своих функций;

г) определение целей деятельности нового департамента, необходимых средств, разработка методик эффективной работы департамента.

Задание 6 (типовое)*. Приведите примеры коммуникационных потоков для различных организаций. В примерах укажите: а) отправителя и получателя, например; б) конкретное содержание информации; в) канал (носитель) информации.

№	Организация	Вертикальные		Горизонтальные
		восходящие	нисходящие	
1.	Сеть магазинов	а, б, в	а, б, в	а, б, в
2.	Автомобильный завод	а, б, в	а, б, в	а, б, в

* Могут предлагаться разные виды организаций.

Задание 7. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Анна работает менеджером в небольшой компании и руководит отделом. В ее подчинении находятся пять сотрудников. Отделу часто приходится решать срочные и достаточно сложные задачи. Иногда выполнение нового задания требует от Анны твердости и требовательности по отношению к ее сотрудникам. Но ей всегда удается обходиться без применения административных мер, взысканий и предупреждений. Анна считает, что залогом успешной работы коллектива является хороший моральный климат. Бывали случаи, когда Анна брала на себя часть исполнительской работы, чтобы позволить одной сотруднице пораньше уйти с работы в детский сад за ребенком. Сотрудники не злоупотребляют добрым отношением Анны. Они понимают, что важность своевременного выполнения производственных заданий и прилагают для этого все свои

навыки и усилия.

Задание 8. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Выпускник факультета менеджмента одного из престижных вузов Николай получил работу аналитика в успешной коммерческой компании. Работа требовала от него приложения знаний, сил и творческих способностей. Каждая новая ситуация предполагала неординарный подход и креативность. В целом Николай был доволен своей работой, понимая, что она дает ему не только высокую заработную плату, но и реализацию знаний, творческое развитие, а также гарантирует карьерный рост. Огорчало Николая только одно — ему приходилось работать уединенно в удобном одноместном офисном помещении. Общение с коллегами сводилось преимущественно к обмену электронными посланиями. Через полтора года Николай попросил перевести его на другую, менее оплачиваемую должность, требующую большую часть рабочего времени проводить в общении с коллегами, партнерами и клиентами.

Задание 9. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Наталия всегда мечтала быть корреспондентом. К моменту окончания с отличием факультета журналистики, ее портфолио насчитывало более тридцати статей, рассказов и очерков. Одна работа даже завоевала приз престижного конкурса. После окончания университета Наталия устроилась в редакцию очень крупной и известной газеты. Однако на первое время ей предложили должность редактора небольшой рубрики. Писать не давали, да на это просто не оставалось времени. Наталия отлично справлялась со своими обязанностями, и была на хорошем счету у руководства. Однако «первое время» затянулось на два года. Из разговора со своим шефом Наталия поняла, что в ближайшие несколько лет ей не предоставят место корреспондента. Через две недели Наталия уволилась из престижного издания и устроилась корреспондентом в небольшую газету. Теперь ей приходится много писать, много ездить по стране. Работа отнимает почти все время. Статьи Наталии не раз отмечались читателями, как самые интересные и острые. По-видимому, в ближайшие три-четыре года Наталию не ожидает какое-либо серьезное служебное продвижение. Однако по ее словам, она еще никогда не чувствовала себя такой счастливой.

Задание 10. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Сергей со школьной скамьи занимался жонглированием. Он не собирался становиться артистом цирка, просто это было его хобби. В университете он продолжал совершенствовать свое мастерство, постоянно увеличивая число предметов для жонглирования. Это не мешало учебе, и

родители даже поощряли увлечение сына. На четвертом курсе Сергей твердо решил побить рекорд Мира по максимальному количеству предметов для жонглирования и подал заявку в комитет книги рекордов Гиннеса. С первого раза побить рекорд ему не удалось. Не удалось и со второго. Но Сергей продолжал тренироваться. Его мечта сбылась лишь через два года после окончания вуза, когда он уже работал менеджером крупного отеля. Сергей был очень горд своим успехом. Поздравления шли со всех концов России и даже из других стран. К сожалению, через полгода рекорд был побит, но это не расстроило Сергея. Сегодня Сергей — генеральный директор сети отелей. В его офисе на самом видном месте лежит книга рекордов Гиннеса, раскрытая на посвященной ему странице. Жонглированием он занимается редко, на отдыхе для удовольствия.

Задание 11. Проанализируйте качество приведенного ниже информационного сообщения.

Условия передачи: Отправитель — вице-президент компании. Получатель — начальник отдела продаж. Время получения — середина рабочего дня. Форма сообщения — устно (по телефону).

Содержание сообщения: «Сергей Иванович! Сегодня мы запускаем новую программу продаж. Она была утверждена руководством компании в прошлом месяце. Вы уже завтра должны выполнить первые пять пунктов программы. Сегодня же изучите ее основные параметры. Сейчас я их вам зачитаю…». Далее вице-президент зачитывает параметры программы.

Задание 12. Проанализируйте качество приведенного ниже информационного сообщения.

Условия передачи: Отправитель — инженер. Получатель — рабочие сборочного цеха (30 чел.). Время получения — конец рабочего дня. Форма сообщения — устно и письменно (на маркерной доске). Содержание сообщения:

«Завтра приступаем к внедрению новой технологии…

Маршрутная технология включает установление последовательности и содержания технологических и вспомогательных операций сборки. Последовательность сборки определяется на основе технологических схем. Содержание операций устанавливают в зависимости от выбранного типа производства и темпа сборки.

При серийном производстве содержание операции принимают таким, чтобы на отдельных рабочих местах выполняемая узловая и общая сборка данного и других изделий периодически сменяемыми партиями обеспечивала достаточно высокую загрузку рабочих мест. Для общей сборки характерно (пишет на доске):

$[(t_1N_1 + t_2N_2 + \ldots + t_mN_m) + (T_1 + T_2 + \ldots + T_m)k]\ m < F_д$

Здесь t_1, t_2, ... — время общей сборки первого, второго, ..., l-го изделия; T_1 T_2, ... — подготовительно-заключительное время для первого, второго, ...,

l-го изделия; k — число партий и год; $F_д$ — действительный годовой фонд рабочего времени; N_1, N2, ... — годовая программа выпуска первого, второго, ..., l-го изделия; m — число стендов общей сборки; l — число изделий, собираемых на данном стенде.

Остальное вы прочитаете самостоятельно…»

Инженер выдает бригадиру один буклет объемом 120 страниц.

Задание 13. Прочитайте кейс «Модель лидерства руководителя предприятия «Электрон».

Коммерческое предприятие «Электрон» проводит самостоятельные научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), маркетинговый анализ и выпуск высокотехнологичного оборудования и приборов. В настоящее время на предприятии ведутся разработки новой медицинской техники, средств связи для морских судов и аппаратуры для предприятий нефтяной и газовой промышленности. Основная часть сотрудников предприятия — высококвалифицированные специалисты с большим опытом работы. На «Электроне» поощряется профессиональное развитие специалистов, используется система участия сотрудников в распределении прибыли.

Директор предприятия, кандидат технических наук Владимир Соловьев, назначен на должность всего три месяца назад. Ранее он занимал должность заместителя директора по производству на предприятии, выпускающем пищевое оборудование. Владимир Соловьев успел наладить хорошие отношения с коллективом, ценит своих сотрудников, считая их основным потенциалом своей фирмы. Как правило, он положительно отзывается о каждом из них. Сотрудники также относятся к директору с уважением.

В новом году предприятие «Электрон» получило заказ на разработку высокоточных приборов для оснащения орбитальных космических комплексов. Предполагается применение нанотехнологий. Владимир Соловьев считает эту задачу абсолютно новой, при этом он не вполне понимает, какие шаги необходимо предпринять в первую очередь и как распределить частные задачи между подразделениями. Директор понимает, что не является крупным специалистом в данной области, однако он уверен, что среди его сотрудников есть люди, готовые реализовать план с высоким качеством.

1. Используя модель Фреда Фидлера, оцените ситуацию и предложите стиль лидерства, который следует избрать В. Соловьеву на данном этапе развития фирмы.

2. Как вы думаете, изменится ли со временем стиль лидерства, используемый В. Соловьевым? Если изменится, то как? Объясните свои предположения.

Задание 14. Дайте характеристику школе наук о поведении: годы развития, авторы и последователи, основные идеи, практическое значение

для современного менеджмента.

Вспомните основные положения теорий «X» и «Y», предложенных американским ученым Дугласом Мак-Грегором. Какие идеи кажутся вам более правильными и соответствующими современным условиям? Какие положения и выводы вы будете использовать в своей работе менеджером? Почему?

Задание 15. Что такое субъект и объект управления? Как они взаимодействуют друг с другом в процессе управления?

1. Нарисуйте схему процесса управления, используя следующие элементы:
   - ограничения и критерии эффективности управления;
   - цель управления;
   - субъект управления (руководитель, менеджер, координатор);
   - объект управления (организация, подразделение, сотрудник);
   - обратная связь;
   - управленческое воздействие;
   - результат управления.
2. Приведите примеры целей управления для какой-либо организации.
3. Приведите примеры критериев эффективности управления организацией или ее подразделениями.

Задание 16. В менеджменте используются три группы методов управления: экономические (Э), организационно-распорядительные (О) и социально-психологические (С). Укажите соответствие каждого инструмента управления из приведенного перечня тому или иному методу менеджмента.

Инструменты управления:

1. Приказы.
2. Регулирование межличностных и межгрупповых отношений.
3. Убеждение.
4. Инструктажи.
5. Разрешение структурному подразделению использовать заранее оговоренную часть прибыли по своему усмотрению.
6. Личный пример руководителя.
7. Применение штрафных санкций при невыполнении подразделением своих обязательств.
8. Постановления руководства.
9. Внушение.
10. Команды.
11. Рекомендации.
12. Моральное поощрение.
13. Распоряжения.
14. Создание и поддержание благоприятного морального климата в коллективе.

Задание 17. Существуют отраслевые (О) и функциональные (Ф) особенности менеджмента. Какие из перечисленных видов менеджмента являются функциональными, а какие — отраслевыми? (см. ниже пример оформления ответа).

Виды менеджмента:

1. Управление персоналом.
2. Банковский менеджмент.
3. Стратегический менеджмент.
4. Менеджмент в торговле.
5. Управление финансами.
6. Менеджмент в сфере телевидения.
7. Менеджмент в гостиничном бизнесе.
8. Управление проектами.
9. Менеджмент в социальной сфере.
10. Информационный менеджмент.
11. Менеджмент в ресторанном бизнесе.
12. Спортивный менеджмент.
13. Управление производством.
14. Менеджмент в девелопменте (строительстве).
15. Инновационный менеджмент.

Задание 18. Вспомните роли менеджеров в классификации Г. Минцберга. Запишите роли (по каждой из трех категорий), которые должны играть указанные ниже менеджеры:

1. Генеральный директор инновационной компании, разрабатывающей высокотехнологичное оборудование для космических станций.
2. Директор департамента, отвечающего в вузе за разработку и внедрение в учебный процесс учебников и пособий, систем дистанционного обучения и т.п.
3. Старший продавец-консультант магазина электроники, контролирующий работу шести продавцов-консультантов.

Какие роли, на ваш взгляд, требуют наибольшей подготовки и опыта? Поясните ваше мнение.

Задание 19. Укажите, какие из приведенных ниже особенностей характеризуют типовую модель японского менеджмента (Я), а какие — американского (А) (см. образец оформления ответа).

Характерные особенности национального менеджмента:

1. Оценка качества управления по уровню гармонии в коллективе и коллективному результату
2. Оплата труда по индивидуальным достижениям.
3. Замедленные оценка работы сотрудника и служебный рост.
4. Нестандартная, гибкая структура управления.

5. Личные неформальные отношения с подчиненными.

6. Управленческие решения принимаются коллективно на основе единогласия.

7. Наем на работу на короткий период.

8. Продвижение по службе по старшинству и стажу работы.

9. Индивидуальный характер принятия решений.

10. Быстрая оценка результатов труда, ускоренное продвижение по службе.

11. Основное качество руководителя — умение осуществлять координацию действий и контроль.

12. Деловая карьера обусловливается личными результатами.

13. Формальные отношения с подчиненными.

14. Коллективная ответственность, ориентация управления на группу.

15. Строго формализованная структура управления.

16. Неформальная организация контроля.

17. Оплата труда по показателям работы группы и служебному стажу.

18. Профессионализм и инициатива — главные качества руководителей.

19. Долгосрочный наем руководителей и работников организаций.

20. Четко формализованная процедура контроля.

21. Оценка качества управления по индивидуальному результату и индивидуальная ответственность.

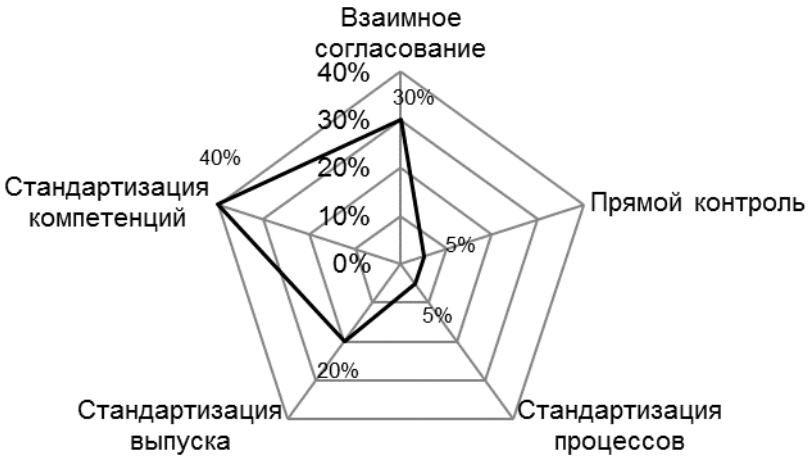
Задание 20.

Выберите в качестве примера одну из российских компаний, использующих групповую организационную форму (финансово-промышленная группа, холдинг, концерн и др.).

Объясните: а) сферу деятельности и специфику компании; б) структуру компании; в) преимущества групповой организационной формы; г) особенности управления компанией, имеющей такую групповую организационную форму.

Задание 21 (типовое)*.

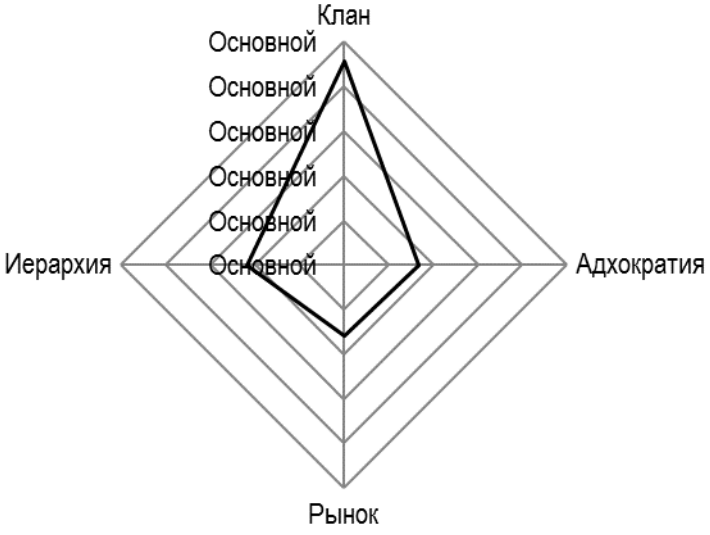
Изучите приведенный координационный профиль. Дайте характеристику организации имеющей такой координационный профиль. Приведите примеры таких организаций.



* Предлагаются различные ваоианты координационных профилей.

Задание 22 (типовое)*.

Организационная культура компании имеет следующий профиль. Охарактеризуйте такую организационную культуру. Приведите пример компании.



* Предлагаются различные варианты профилей организационной культуры.

Задание 23.

Прочитайте кейс «История компании Nestle: 1975-1981». Выявите и опишите все зависимости и закономерности, повлиявшие на деятельность компании в указанный период.

История компании Nestle: 1975-1981

После заключения соглашения с L’Oreal в 1974 г., впервые со времен экономического кризиса в начале 1920-х годов, позиции Nestle на мировом рынке пошатнулись.

В первую очередь, это было вызвано увеличением цен на нефть и замедлением темпов экономического роста в индустриальных странах. К тому же произошла девальвация курсов иностранных валют, в том числе, французского франка, американского доллара, фунта стерлингов и немецкой марки по отношению к швейцарскому франку.

В результате, в период с 1975 по 1977 годы цены на кофе выросли в четыре раза, а на какао-бобы — в три. Как и в 1921 г. компании пришлось быстро реагировать на изменившуюся в корне ситуацию.

Задание 24.

Прочитайте кейс «Корпорация Microsoft». Охарактеризуйте тип и особенности организационный структуры компании.

Корпорация Microsoft

Корпорация Microsoft, основанная в 1975 году, сегодня является одним из лидеров в разработке программного обеспечения, предоставлении услуг и проектировании интернет-технологий для персональных компьютеров и серверов.

Корпорация Microsoft разрабатывает и выпускает широкий спектр программных продуктов. В их число входят настольные и сетевые операционные системы, серверные приложения для клиент-серверных сред, настольные бизнес-приложения и офисные приложения для пользователей, интерактивные программы и игры, средства для работы в сети интернет и инструменты разработки. Кроме того, Microsoft предлагает интерактивные (online) услуги, издает книги по компьютерной тематике, производит периферийное оборудование для компьютеров, занимается исследовательской деятельностью и разработкой новых компьютерных технологий. Продукты Microsoft продаются более чем в 80 странах мира, переведены более чем на 45 языков и совместимы с большинством платформ персональных компьютеров.

Организационная структура компании Microsoft не имеет ярко-выраженной вертикали, а скорее походит на сложное переплетение команд и проектов. Корпорация успешно направляет и интегрирует деятельность людей, работающих в различных подразделениях над многими проектами для решения проблем, встающих перед всей компанией. Компанией руководит совет директоров из десяти человек. Для рассмотрения различных вопросов существует пять комитетов: аудиторский, компенсационный, финансовый и антикризисный, а также комитет управления и выдвижения.

На сегодняшний день Microsoft имеет офисы более чем в 90 странах, разделенных на 6 регионов: Северная и Латинская Америка, Европа, Ближний Восток и Африка, Япония, Тихоокеанская Азия, Китай.

Задание 25.

Сформулируйте конкретный пример, иллюстрирующий организационную деятельность менеджера. Укажите цель деятельности, ресурсы, условия, состав исполнителей, их квалификацию и т.п.

Подробно опишите характер и особенности:

а) распределения задач, ресурсов, полномочий и ответственности между исполнителями;

б) требуемого взаимодействия исполнителей в процессе достижения поставленной цели.

Приведите варианты отклонения процесса решения задачи от организационного плана. Сформулируйте предложения по восстановлению или улучшению процесса организации работы.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Экономическая теория»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Менеджмент в предпринимательской деятельности**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **очная**

Москва 2024

Содержание

I. АНОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 9

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 17

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 26

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 29

I. АНОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Экономическая теория» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина «Экономическая теория» формирует у обучающихся комплекс теоретических знаний о закономерностях, механизмах и особенностях функционирования современной экономики на разных ее уровнях, принципах принятия решений экономическими субъектами, особенностях организации хозяйственной деятельности в условиях рынка с различной конкурентной средой и практических навыков анализа макроэкономических явлений и процессов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 и 2 семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы и применения этих компетенций в профессиональной деятельности в условиях рыночной экономики.

Задачи изучения дисциплины:

- уметь интерпретировать современные концепции в области экономической теории и научиться использовать знание источников экономических теорий при принятии оптимальных решений на различных уровнях хозяйствования;
- научиться вырабатывать собственную позицию по актуальным теоретическим проблемам экономической науки и ее практическим приложениям в области экономической политики и развития предпринимательства;
- решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе знаний особенностей развития и функционирования экономики, ее механизмов и инструментов;
- научиться применять в практической деятельности основные методы, способы и показатели экономического анализа для оценки и прогнозирования состояния экономики и собственного бизнеса;
- сформировать необходимый уровень знаний, умений и практического опыта в рамках программы подготовки кадров к деятельности в условиях цифровой экономики, построенной на основе Программы «Цифровая экономика России».

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории.	**ОПК-1**	**ОПК-1.1** решает задачи управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровне на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, экономической теории и финансов организации.	-базовые принципы функционирования экономики, основные понятия, категории и инструменты микро- и макроэкономики ;базовые микро- и макроэкономические экономические модели, законы и тенденции, действующие на уровне национальной экономики	-выявлять экономические проблемы при анализе конкретных ситуаций на микро- и макроуровне, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты в рамках профессиональной деятельности	формулировать сущность, причины и пути решения экономических проблем на микро- и макроуровне при анализе конкретных проблем для решения управленческих задач	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)										ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки	Самостоятельная работа обучающихся	
Очная форма											
1 семестр											
Тема 1. Базовые понятия экономической теории. Микроэкономика как часть экономической теории	2			2						3	Ситуационный практикум/5
Тема 2. Экономическая теория и экономическая политика.	2			2						5	Ситуационный практикум/5
Тема 3. Фундаментальные проблемы экономики и национальные экономические системы.	2			2						5	Ситуационный практикум/5
Тема 4. Основы теории спроса и предложения	3		4	2						5	Практикум по решению задач/5*2 Ситуационный практикум/5
Тема 5. Потребитель в рыночной экономике	2		2	2						5	Практикум по решению задач/5 Ситуационный практикум/5
Тема 6. Фирма как субъект микроэкономики	2			2						5	Ситуационный практикум/5
Тема 7. Издержки и результаты производства фирмы	2		2	2						7	Практикум по решению задач/5 Ситуационный практикум/5
Тем 8. Типы рыночного взаимодействия экономических субъектов	2		4	4						6	Практикум по решению задач/5*2 Ситуационный практикум/5*2

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)										ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки	Самостоятельная работа обучающихся	
Очная форма											
Тема 9. Рынки факторов производства: рынок труда, капитала и земли	1		4	2						5	Практикум по решению задач/5*2 Ситуационный практикум/5
Тема 10. «Провалы рынка». Внешние эффекты. Общественные блага	1		1	1						5	Ситуационный практикум/5 Практикум по решению задач/5
Всего: час/ сем.	**19**		**17**	**21**						**51**	**100**
Контроль, час/сем.											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) /сем.	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) /сем.	**3**										
2 семестр											
Тема 11. Введение в макроэкономику	3									2	
Тема 12. Основные макроэкономические показатели			2	2						3	Практикум по решению задач/5 Ситуационный практикум/5
Тема 13. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения. Модель равновесия «доходы – расходы»	3		2							3	Практикум по решению задач/5

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)										ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по [illegible] задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки	Самостоятельная работа обучающихся	
Очная форма											
Тема 14. Денежный рынок. Равновесие на денежном рынке	2		2	2						2	Практикум по решению задач/5 Ситуационный практикум/5
Тема 15. Макроэкономическая нестабильность. Безработица и инфляция	2		2	2						3	Ситуационный практикум/5 Практикум по решению задач/5
Тема 16. Бюджетно-налоговая политика государства	2		4	2						3	Практикум по решению задач/5*2 Ситуационный практикум/5
Тема 17. Денежно-кредитная политика государства	2		4	2						3	Практикум по решению задач/5*2 Ситуационный практикум/5
Тема 18. Экономический рост	2		2	2						3	Ситуационный практикум/5 Практикум по решению задач/5 Контрольная работа/10
Тема 19. Макроэкономическое равновесие в открытой экономике				2						2	Ситуационный практикум/5 Эссе/10
Всего:	**16**		**18**	**14**						**24**	**100**
Контроль, час/сем.	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)										ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по [illegible]	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки	Самостоятельная работа обучающихся	
Очная форма											
/сем.											
Объем дисциплины (в зачетных единицах) /сем.	3										
Всего:	35		35	35						75	2*100
Контроль, час	36										Зачет Экзамен
Объем дисциплины (в академических часах)	216										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	6										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Базовые понятия экономической теории. Микроэкономика как часть экономической теории.

Экономическая теория: объект и методы исследования. Функции экономической теории. Экономические законы, модели и категории. Элементы экономической теории: утверждения о целях, утверждения об ограничениях и утверждения о вариантах выбора. Структура экономической теории. Экономическая теория и микроэкономика. Методы микроэкономики. Краткосрочный и долгосрочный периоды в экономическом анализе.

Экономические потребности и экономические интересы (личные, коллективные, общественные). Экономические ресурсы: природные, капитальные, трудовые, информационные. Относительная ограниченность экономических ресурсов. Экономические блага и их классификация. Кругооборот благ и доходов. Субъекты экономики: домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство.

Общественное воспроизводство и его фазы: производство, распределение, обмен и потребление. Экономические ограничения: граница производственных возможностей (КПВ). Общественное воспроизводство и его фазы: производство, распределение, обмен и потребление. Экономические ограничения: граница производственных возможностей.

Тема 2. Экономическая теория и экономическая политика.

Экономическая теория как основа экономической политики. Концептуальные модели рыночной экономики и их модификации. Классическая политэкономия как поиск объективных закономерностей рыночной экономики. Неоклассические модели рыночной экономики: методы и парадигмы. Классики политэкономии социализма об его основах и принципах. Западные теории социализма. Практическая реализация моделей социализма и их варианты. Постсоциалистическое общество как разновидность постиндустриального общества. Кейнсианские модели становления рыночной экономики как качественно новая экономическая наука. Неокейнсианские модели регулируемых рыночных отношений. Концепция «неоклассического синтеза» как попытка соединить методы рыночного и государственного регулирования. Неолиберальные модели регулируемой рыночной экономики. Институциональные и неоинституциональные концепции регулирования рыночных отношений. Смешанная экономика и ее практическая реализация по странам с различной ориентацией.

Тема 3. Фундаментальные проблемы экономики и национальные экономические системы.

Неолиберальная модель смешанной экономики. Развитие неолиберальной модели в США. Экономический либерализм и его истоки. Меры структурного характера с ориентацией на рынок. Становление неолиберальной модели в ФРГ. Социальная защита как элиминирование жизненных рисков. Социальный мир.

Реализация модели централизованного согласия. Модель централизованного согласия в Швеции. Социальное согласие и его преимущества для различных сторон национальной экономики. Новые варианты смешанной экономики и их основные составляющие. Способы реализации экономика свободного рынка и конкуренции: неоклассический и монетаризм. Децентрализованная система планирования и рабочее самоуправление. Переходные социально-экономические системы в концепциях западных исследователей. Типология моделей переходной экономики. Корпоративно-рыночная модель реформирования «мутантного социализма». Государственно-корпоративная и либерально-корпоративная модель буржуазной трансформации. Модель социально-демократических преобразований. «Романтическая» модель демократических социалистических преобразований.

Китайская модель трансформации как результат успешной реализации модели корпоративно-рыночного реформирования.

Противоречия, неудачи и несостоятельность национальных моделей смешанной экономики.

Тема 4. Основы теории спроса и предложения.

Потребности и платежеспособный спрос. Спрос и предложение, величина спроса и величина предложения. Причины и факторы изменчивости спроса и предложения.

Законы спроса и предложения. Результаты взаимодействия спроса и предложения. Рыночное равновесие. Равновесная цена. Дефицит. Перепроизводство.

Координация спроса и предложения в процессе их изменения. Излишки потребителя и производителя. Государственное вмешательство в рыночное ценообразование и его формы. Государственный контроль за ценами, его позитивные и негативные последствия.

Понятие, виды и показатели эластичности. Эластичность спроса по цене и по доходу, перекрестная эластичность, эластичность предложения по цене. Точечная и дуговая эластичность. Взаимосвязь эластичности и общей выручки. Практическое значение показателей эластичности для принятия управленческих решений.

Тема 5. Потребитель в рыночной экономике.

Полезность: ее психологическая и экономическая сущность. Причины и факторы, определяющие поведение потребителя: предпочтения, доход потребителя, цены. Совершенная рациональность и ограниченная рациональность. Поведение потребителя и полезность: полезность экономического блага, общая и предельная полезность. Максимизация полезности как целевая функция потребления. Реакция потребителя на изменение дохода и цены. Бюджетные ограничения и бюджетная линия. Кривые безразличия. Свойства кривой безразличия. Предельная норма замещения. Кривые «доход-потребление», «цена-потребление». Оптимальный потребительский выбор и равновесие потребителя.

Эффекты индивидуального спроса и потребительские риски. Эффекты дохода и замещения. Эффект Гиффена. Эффект Веблена. Эффект сноба. Эффект присоединения к большинству.

Тема 6. Фирма как субъект микроэкономики.

Понятие фирмы как участника микроэкономических рынков. Природа фирмы и эволюция взглядов на природу фирмы. Роль фирмы (предприятия) в экономике. Современные концепции фирмы: технологическая, контрактная, стратегическая. Значение размеров фирмы. Проблема эффективного собственника. Внутренняя и внешняя среда фирмы. Ограничения деятельности фирмы: технологические, финансовые, со стороны государства и со стороны конкурентов. Микроэкономическая мотивация деятельности фирмы.

Тема 7. Издержки и результаты производства фирмы.

Производство, производственная функция. Трансформационные и трансакционные издержки. Факторы производства и издержки производства. Понятие альтернативных издержек. Явные и неявные издержки. Постоянные и переменные издержки. Средние и предельные издержки. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах. Кривые предельных и средних издержек. Минимизация издержек.

Деятельность фирмы в долгосрочном периоде. Отдача от масштаба производства: снижающаяся, повышающаяся, неизменная. Метод «изокост-изоквант».

Продукт производственной деятельности фирмы: предельный, средний и общий продуктов.

Валовая выручка фирмы и общие (валовые) издержки. Нормальная и экономическая прибыль. Соотношение бухгалтерской и экономической прибыли. Способы максимизации экономической прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Тема 8. Типы рыночного взаимодействия экономических субъектов.

Понятие конкуренции. Условия совершенной конкуренции. Методологическое и практическое значение теории совершенной конкуренции. Совершенная конкуренция и эффективность экономики.

Три типа рынков несовершенной конкуренции. Общие черты несовершенной конкуренции. Предпосылки и последствия несовершенной конкуренции. Структура рынка монополистической конкуренции. Условия монополистической конкуренции. Дифференциация продукта как основной фактор ограничения конкуренции в условиях монополистической конкуренции. Факторы дифференциации продукта. Ценовая и неценовая конкуренция. Особенности монополии и конкуренции на рынке дифференцированного товара: издержки, цены, предложение и спрос, равновесие в долгосрочном периоде. Ценовая дискриминация. Преобладание неценовой конкуренции в современных условиях.

Распространенность олигополии. Олигополия как преобладающий тип рынка в России. Условия олигополии. Проблема эффективности олигополистического рынка. Неизбежность олигополизации в условиях крупного производства.

Основные черты монополии. Естественные монополии. Барьеры монополистической отрасли. Признаки монополизации рынка. Рыночная власть, ее источники и показатели. Индекс монопольной власти А.П. Лернера. Индекс Герфиндаля-Хиршмана. Последствия монополизации рынка. Ценовая дискриминация и ее разновидности. Политика государства в отношении естественных монополий. Понятие искусственной (предпринимательской) монополии. Виды предпринимательской монополии. Политика государства в отношении искусственных монополий.

Тема 9. Рынки факторов производства: рынок труда, капитала и земли.

Общие проблемы спроса на экономические ресурсы. Субъекты рынков факторов производства. Вторичность спроса на ресурсы по отношению к спросу на готовую продукцию. Фактор труд и его цена. Заработная плата как цена фактора труд. Номинальная и реальная заработная плата. Дифференциация уровня заработной платы. Повременная и сдельная заработная плата. Их сравнительные достоинства и недостатки. Государственное регулирование рынка труда. Минимальная заработная плата, ее достоинства и недостатки. Модели рынка труда: конкурентное и неконкурентное равновесие на рынке труда. Трудовые доходы и их распределение. Теория «человеческого» капитала и эффективной заработной платы.

Капитал как фактор производства. Расширенное воспроизводство капитала. Проблема первоначального накопления капитала, перераспределительный и сберегательный механизмы. Понятие о проценте как доходе фактора капитал. Дисконтирование и инвестиционные решения фирмы. Оценка эффективности инвестиций.

Фактор земля в широком и узком понимании. Рынок земли, спрос и предложение на землю и другие природные ресурсы. Плодородие земли: естественное и экономическое. Источник, причины и условия существования земельной ренты. Виды земельной ренты. Цена земли и других природных ресурсов как капитализированная рента.

Тема 10. «Провалы рынка». Внешние эффекты. Общественные блага.

Понятие внешних эффектов. Положительные и отрицательные внешние эффекты. Причины возникновения внешних эффектов. Частная, внешняя и общественная выгода. Интернационализация внешних эффектов: корректирующие налоги и субсидии. Теорема Коуза. Применение теории внешних эффектов. Административные и экономические меры регулирования внешних издержек и выгод.

Общественные блага и принципы их классификации. Характеристика чистых общественных благ: свойства неисключаемости и неизбирательности в потреблении. Чистые частные блага. Блага совместного потребления (общие блага), коллективные блага, перегружаемые общественные блага, клубные блага. Особенности спроса на общественные блага. Эффективный объем общественного блага. Проблема «безбилетника». Возможности рынка и государства в предоставлении общественных благ.

Выбор в условиях неопределенности: неприятие риска, предпочтение риска, нейтральное отношение к риску. Оппортунистическое поведение. Оппортунистическое поведение предпринимательства. Рынки с асимметричной информацией. Спекуляция и ее роль в экономике.

Тема 11. Введение в макроэкономику.

Предмет и объект макроэкономики. Основные макроэкономические проблемы. Методы макроэкономического анализа. Агрегирование и моделирование. Макроэкономическая политика как основа регулирования макроэкономических процессов. Инструменты макроэкономической политики. Особенности макроэкономической политики в условиях российской экономики.

Макроэкономический кругооборот и воспроизводство экономических благ. Потоки ресурсов и запасов. Проблемы макроэкономического равновесия. Макроэкономические модели. Классификация макроэкономических моделей. Классификация показателей, используемых в макроэкономических моделях.

Тема 12. Основные макроэкономические показатели.

Система национальных счетов (СНС) как макроэкономическая модель экономического оборота. Понятие об основных категориях системы. Основные принципы построения системы национальных счетов. Классификация экономических агентов по секторам экономики.

Валовый внутренний продукт (ВВП) (производство, распределение и потребление).

Валовая добавленная стоимость и валовой внутренний продукт (ВВП). Методы исчисления ВВП и их связь со счетами системы.

Отражение первичных и вторичных доходов в СНС. Валовой национальный доход (ВНД). Соотношение экономических показателей в СНС.

Показатели системы – основа оценки уровня благосостояния общества. Недостатки показателя ВВП для оценки уровня жизни населения. Чистое экономическое благосостояние. Номинальный и реальный ВВП. Понятие дефлятора. Индекс цен.

Показатели процентной ставки. Социальные макроэкономические показатели.

Тема 13. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения. Модель равновесия «доходы – расходы».

Понятие макроэкономического равновесия. Виды равновесия. Совокупный спрос, факторы его определяющие. Кривая совокупного спроса. Совокупное предложение. Факторы его определяющие. Кейнсианская и классическая трактовка совокупного предложения.

Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD-AS). Равновесный и потенциальный ВВП. Изменения совокупного спроса и совокупного предложения и их последствия. Шоки спроса и предложения. Эффект «храповика». Классическая трактовка равновесия товарного рынка. Основные абстракции, применяемые в модели «доходы – расходы».

Личный располагаемый доход. Конечное потребление, сбережения и инвестиции (валовых и чистых) как составные части совокупного спроса. Функции потребления, сбережения и инвестиций. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережению.

Графическая иллюстрация модели «доходы – расходы». Теория мультипликатора. Виды мультипликаторов. Мультипликатор автономных расходов. Инфляционный и рецессионный разрыв.

Тема 14. Денежный рынок. Равновесие на денежном рынке.

Денежный рынок в макроэкономике. Деньги, их сущность и современные функции. Виды денег. Предложение денег. Факторы, определяющие предложение денег. Денежные агрегаты и их виды. Денежная масса и денежная база. Структура денежного обращения. Участники денежного рынка. Модели денежного обращения.

Спрос на деньги: сущность, виды, факторы. Количественная теория денег. Модель предложения денег. Банковский и денежный мультипликаторы и их макроэкономическое значение. Равновесие на денежном рынке.

Тема 15. Макроэкономическая нестабильность. Безработица и инфляция.

Цикличность экономического развития и экономические кризисы.

Основные характеристики цикла и кризиса. Причины циклов и их фазы. Описание цикла. Вершина (пик, бум), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение). Стагфляция. Причины, определяющие цикличность экономического развития. Виды циклов.

Виды кризисов. Воздействие государства на экономический цикл и кризисы. Методы и результаты сглаживания циклических колебаний основных макропоказателей. Содержание и виды стабилизаторов государственного регулирования экономических циклов. Экономические кризисы. Причины финансово-экономических кризисов. Трансформационные кризисы. Структурные кризисы. Региональные (страновые) и отраслевые кризисы. Антикризисная политика государства. Великая депрессия. Нефтяной кризис 1970-х гг. Азиатский финансовый кризис 1998 г. Трансформационный кризис в России. Финансово-экономический кризис 2008-2009 гг.

Понятие инфляции. Измерение инфляции. Источники инфляции. Виды инфляции. Инфляция спроса и предложения. Ожидаемая инфляция. Непредвиденная инфляция. Инфляционные ожидания. Инфляционная спираль. Стагфляция. Сеньораж. Темпы инфляции. Гиперинфляция. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства.

Безработица. Сущность и причины. Виды безработицы: фрикционная, структурная, циклическая, технологическая. Инфляция и безработица. Закон Оукена. Роль активных мер государства по регулированию рынка труда.

Кривая Филлипса в краткосрочном периоде. Обоснование наклона кривой Филлипса и причины ее сдвигов. Кривая Филлипса в долгосрочном периоде.

Тема 16. Бюджетно-налоговая политика государства

Сущность и цели бюджетно-налоговой политики. Налоговая система и ее эффективность. Налоги и их виды. Налоговые методы регулирования экономики. Налоговый мультипликатор. Эффект Лаффера.

Государственные финансы. Государственный бюджет: структура и функции. Бюджетный федерализм. Мультипликатор сбалансированного бюджета. Бюджетный профицит. Бюджетный дефицит. Источники финансирования дефицита федерального бюджета. Государственный долг: внутренний и внешний. Положительные и отрицательные последствия государственного долга. Пропорциональный налог. Прямые и косвенные налоги. Чистые налоги.

Дискреционная и недискреционная политика фискальная политика. Встроенные стабилизаторы. Экспансионистская и рестриктивная политика государства.

Тема 17. Денежно - кредитная политика государства.

Сущность денежно-кредитной политики государства. Методы и инструменты денежно-кредитной политики государства. Нормативы обязательных резервов, учетная ставка (ставки рефинансирования). Денежный мультипликатор. Операции государства на открытом рынке. Монетаристские инструменты денежной политики. Кейнсианский взгляд на проблему денежных регуляторов. Кредитная экспансия и кредитная рестрикция: политика «дешёвых» и «дорогих» денег Стимулирующая и сдерживающая кредитно-денежная политика. Жесткая и гибкая монетарная политика.

Способы оценки эффективности денежных регуляторов.

Тема 18. Экономический рост.

Понятие экономического роста. Измерение экономического роста. Предпосылки и факторы экономического роста. Типы экономического роста: интенсивный, экстенсивный, смешанный. Факторы экономического роста: прямые и косвенные. Взаимосвязь экономического роста, сбережений и инвестиций.

Измерение экономического роста. Способы количественного и качественного выражения темпов и результатов экономического роста

Основные модели экономического роста. Факторная модель Кобба – Дугласа. Концепция экономического роста Р. Солоу. «Золотое правило накопления». Основные положения модели экономического роста Харрода – Домара. Акселератор-мультипликатор.

Тема 19. Макроэкономическое равновесие в открытой экономике

Мировое хозяйство, его сущность, основные этапы эволюции. Международное разделение труда. Показатели, определяющие экономический потенциал стран и их место в мировой системе хозяйства. Основные формы международных экономических отношений. Открытая экономика: понятие и разновидности. Основные показатели открытой экономики: внешнеторговая квота в ВВП, доля экспорта в объеме производства, доля импорта в потреблении, доля иностранных инвестиций по отношению к внутренним инвестициям. Выгоды свободной торговли. Доводы в пользу протекционизма. Государственное регулирование внешней торговли. Тарифные и нетарифные барьеры. Валюта, её виды и конвертируемость. Эволюция международной валютной системы и её современное состояние. Валютные резервы ЦБ РФ. Дилемма экономической политики в условиях открытой экономики: внутреннее и внешнее равновесие.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практикум по решению задач, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тестированию

Тестирование – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические указания для обучающихся по выполнению контрольных работ

В соответствие с учебным планом каждый студент должен выполнить контрольные работы по дисциплине. Задачи контрольной работы выдаются преподавателем индивидуально по вариантам.

Правила:

- работа должна быть сдана за 10 дней до мероприятий промежуточной аттестации;
- студент обязан выполнять контрольные работы только своего варианта.

Контрольные работы следует выполнять в отдельной для каждой работы ученической тетради, оставляя поля для замечаний преподавателя. Рекомендуется оставлять в конце тетради несколько чистых страниц для исправлений и дополнений в соответствии с указаниями преподавателя.

На обложке тетради студент должен указать форму обучения, направление, профиль, курс, номер группы, свою фамилию, имя, отчество, номер работы, номер зачетной книжки, номер варианта; ученую степень (звание) фамилию, имя, отчество преподавателя.

В конце работы необходимо привести список.

Перед решением задачи каждого задания нужно полностью выписать ее условие. Если несколько задач имеют общую формулировку, переписывать следует только условие задачи нужного варианта. Решение каждой задачи студент должен сопровождать подробными объяснениями и ссылками на соответствующие формулы, теоремы и правила. Вычисления должны быть доведены до конечного числового результата. Ответы и выводы, полученные при решении задач, следует подчеркнуть.

В случае возвращения работы на доработку, следует переделать те задачи, на которые указывает преподаватель, а при отсутствии такого указания вся контрольная работа должна быть выполнена заново. Переделанная работа сдается на повторную проверку обязательно с не зачтенной ранее работой.

В случае возникновения затруднений студент может обратиться к преподавателю или на кафедру.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по написанию эссе

Эссе – это самостоятельная письменная работа на определенную тему. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках курса, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Элементы содержания эссе:

1. Выделение основной проблемы;
2. Краткая формулировка собственного взгляда, видения проблемы;
3. Анализ различных научных взглядов психологов, социологов, политиков, писателей и др. на данную проблему;

Авторский вывод из приведенных суждений (авторская позиция).

Объем эссе может быть от 6 до 8 страниц машинописного текста, через 1 интервал (список литературы и приложения в объем не входят).

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании эссе.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Базовые понятия экономической теории. Микроэкономика как часть экономической теории	Главные тенденции в развитии экономической науки XX века. Эволюция неоклассического направления экономической теории. Вклад учёных России в развитие экономической теории. Экономические потребности, блага и ресурсы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Ситуационный практикум
Тема 2. Экономическая теория и экономическая политика.	Микроэкономика инноваций. Прикладные аспекты использования микроэкономики в менеджменте. Институциональные и неоинституциональные концепции регулирования рыночных отношений. Смешанная экономика и ее практическая реализация по странам с различной ориентацией.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Ситуационный практикум
Тема 3. Фундаментальные проблемы экономики и национальные экономические системы.	Экономическая теория и экономическая политика. Основные вопросы экономики и способы их решения в различных экономических системах.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Ситуационный практикум
Тема 4. Основы теории спроса и предложения	Социальные эффекты, затрудняющие связь между индивидуальным и рыночным спросом: эффекты «толпы», «сноба», «Веблена». Принципиальная оценка воздействия ценовых и неценовых факторов спроса в диагностике реальных ситуаций на товарных рынках. Анализ изменений в предложении и в объеме предложения. Устойчивость рыночного равновесия, ее виды. Частичное равновесие и эффективность конкурентного рынка.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Тема 5. Поведение потребителя в рыночной экономике	Теории поведения потребителя и производителя (предприятия). Концепция рационального потребительского поведения. Кардинализм. Ординализм. Эффект дохода и эффект замещения (замены). Особенности потребительского спроса.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум
Тема 6. Фирма как субъект микроэкономики	Роль фирмы (предприятия) в экономике. Современные концепции фирмы: технологическая, контрактная, стратегическая. Значение размеров фирмы. Проблема эффективного собственника. Внутренняя и внешняя среда фирмы. Ограничения деятельности фирмы: технологические, финансовые, со стороны государства и со стороны конкурентов. Микроэкономическая мотивация поведения фирмы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Ситуационный практикум
Тема 7. Издержки и результаты производства фирмы	Основные пути минимизации издержек и максимизации прибыли, отдача от масштаба производства (снижающая, повышающаяся, неизменная), неопределённость: технологическая, внутренней и внешней среды, риски, страхование, экономическая безопасность	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Тем 8. Типы рыночного взаимодействия экономических субъектов	Конкуренция в механизме рыночной экономики. Экономический цикл конкуренции. Ценовая дифференциация и дискриминация. Реклама как важнейший вид неценовой конкуренции. Воздействие рекламы на равновесие фирмы. Показатели интенсивности рекламной деятельности. Положительные и отрицательные стороны рекламы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум
Тема 9. Рынки факторов производства: рынок труда, капитала и земли	Рынок капитала и его особенности. Инвестиции и их дисконтирование. Критерии оценки инвестиционного проекта. Предпринимательские способности как фактор производства, предпринимательский доход. Информация как фактор производства. Принятие инвестиционных решений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум
Тема 10. «Провалы рынка». Внешние эффекты. Общественные блага.	Модель Линдаля и механизм действия налога Кларка Избиратели, политики и чиновники. Парадоксы коллективного выбора. Экономическая роль правительства в рыночной экономике Асимметрия информации. Проблема неблагоприятного отбора. Рынок «лимонов». Проблема морального риска.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму	Ситуационный практикум Практикум по решению задач
Тема 11. Введение в макроэкономику	Макроэкономическая теория как основа формирования	Работа с литературой, включая ЭБС,	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	экономической политики. Анализ взаимосвязей между секторами экономики (частным, государственным и внешним миром) с помощью макроэкономических тождеств.	источниками в сети Internet	
Тема 12. Основные макроэкономические показатели	Недостатки показателя ВВП для оценки уровня жизни населения. Соотношение показателей в системе национальных счетов: показатели валового и чистого национального дохода (ВНД), валового и чистого внутреннего продукта (ЧВП), личного дохода (ЛД) и располагаемого личного дохода (РД). Проблемы количественной оценки теневой экономики.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум
Тема 13. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения. Модель равновесия «доходы – расходы»	Общие положения поведения номинальных и реальных величин в краткосрочном и долгосрочном периодах. Стабилизационная политика. Сбережения и инвестиции в кейнсианской модели равновесия дохода. Инвестиционный климат и инвестиционный потенциал.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Решение задач	Практикум по решению задач
Тема 14. Денежный рынок. Равновесие на денежном рынке	Деньги: традиционное и современное понимание природы, сущности, функций и форм. Значение денежно-кредитной политики государства. Денежная масса и агрегаты. Модель предпочтения ликвидности. Модель IS-LM. Совместное равновесие на рынках товаров, денег и ценных	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	бумаг. Выбор моделей макроэкономической политики.		
Тема 15. Макроэкономическая нестабильность. Безработица и инфляция	Циклическое развитие экономики. Экономический цикл: фазы, виды, показатели. Виды экономических кризисов. Мировые экономические кризисы и их современные особенности. Безработица в современных макроэкономических моделях рынка труда. Особенности российской модели рынка труда. Инфляционная спираль. Социально-экономические последствия инфляции.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум
Тема 16. Бюджетно-налоговая политика государства	Концепции государственного бюджета. Основные последствия большого внутреннего и внешнего долга. Фискальные мультипликаторы. Экономическая теория налогообложения. Влияние налогов на совокупный спрос и совокупное предложение. Особенности налоговой системы в Российской Федерации.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум
Тема 17. Денежно - кредитная политика государства.	Возможности кредитно-денежной политики и влияние институциональной среды на эффективность ее проведения. Особенности и перспективы развития денежно-кредитной политики современной России. Проблема независимости Центрального банка. Влияние монетарной	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Практикум по решению задач Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	политики на совокупный спрос.		
Тема 18. Экономический рост	Экономический рост и его факторы. Неоклассические и неокейнсианские модели экономического роста. Механизм перевода сбережений в инвестиции. Структура источников финансирования инвестиций, международные сопоставления. Перспективы роста экономики в России.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка к контрольной работе	Контрольная работа Практикум по решению задач Ситуационный практикум
Тема 19. Макроэкономическое равновесие в открытой экономике	Закрытая и открытая экономика Россия в современной системе международных отношений. Особенности формирования и функционирования валютного рынка в современной России. Глобализация мировой экономики: факторы, направления, этапы. Риски глобализации. Экономика России в условиях внешних вызовов. Влияние глобализации на развитие предпринимательской деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму Написание эссе	Ситуационный практикум Эссе

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Макроэкономика: учебник для вузов / С. Ф. Серегина [и др.] ; под редакцией С. Ф. Серегиной. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13156-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468469

2. Ким, И. А. Микроэкономика : учебник и практикум для вузов / И. А. Ким. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 328 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01637-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468749
3. Максимова, В.Ф. Микроэкономика : учебник / В.Ф. Максимова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет Синергия, 2020. – 468 с. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571516

Дополнительная литература:

1. Анисимов, А.А. Макроэкономика: теория, практика, безопасность / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова ; ред. Е.Н. Барикаев. – М.: Юнити, 2015. – 599 с. : табл., граф., схемы – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=114708
2. Кульков, В. М. Макроэкономика : учебник и практикум для вузов / В. М. Кульков, И. М. Теняков. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 294 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03568-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469079
3. Шимко, П. Д. Экономика : учебник и практикум для вузов / П. Д. Шимко. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 436 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06769-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468617
4. Розанова Н. М. Микроэкономика: задачи и упражнения. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 559с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=115028

6.2. *Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»*

№	Наименование ресурса	Ссылка
	Сайты государственных органов и исследовательских организаций	
1.	Министерство экономического развития РФ	http://www.economy.gov.ru/
2.	Министерство финансов РФ	http://www.minfin.ru/ru/
3.	Институт экономики переходного периода	http://www.iet.ru
4.	Бюро экономического анализа	http://www.beafnd.org/
5.	Экономическая Экспертная Группа	http://www.eeg.ru
	Статистика	
1.	Статистический портал Высшей Школы Экономики	http://stat.hse.ru
2.	Федеральное агентство по статистике и информации РФ	http://www.gks.ru
3.	Russian Economic Trends	http://www.hhs.se/site/ret/ret.htm

4.	Официальная статистика на сервере RBC.ru	http://www.rbc.ru/gks/
5.	Social Indicators	http://www.un.org/Depts/unsd/social/
Блоги		
1.	Сайт, содержащий блоги известных экономистов	http://slon.ru
2.	Персональные страницы экономистов	http://www.argmax.com/ewwp_search.php

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская

библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.

- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	Оценка выполнения блока задач: 5 – задачи выполнены в срок, самостоятельно, решение и ответы правильные; сделаны необходимые выводы; аккуратное оформление; 4 – задачи выполнены в срок, самостоятельно, решение правильное и не все ответы правильные; сделаны частичные выводы; аккуратное оформление; 3 – задачи выполнены в срок, частично самостоятельно, решение не совсем правильное и не все ответы правильные; сделаны частичные выводы; работа оформлена небрежно или не закончена в срок, или выводы не сделаны; 2-1 – задачи выполнены в срок, несамостоятельно, решение не совсем правильное и не все ответы правильные; выводы не сделаны; работа оформлена небрежно или не закончена в срок.
2.	Ситуационный практикум	Оценка отчета по кейсу: 4-5 - работа выполнена в срок, самостоятельно, использована требуемая информация, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы 2-3 - работа выполнена в срок, самостоятельно, использована требуемая информация, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		1-2 - работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, необходимые выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы 0 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, выводы и ответы на вопросы отсутствуют
4.	Контрольная работа	10-8 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 7-5 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 4-0 – менее 50% правильных ответов.
	Эссе	10-8– при анализе проблематики показано свое мнение на этот счет, проведенный анализ дает однозначный ответ на поставленный вопрос, присутствует теоретическое обоснование взглядов автора, сути проблемы и т.д, имеется убедительная аргументация своих взглядов, активно и к месту используются термины, сформулированы итоговые выводы, подтверждающие или опровергающие изначально выдвинутую гипотезу, присутствует логика изложения информации, все тезисы подкрепляются нужным количеством аргументов, соблюден стиль изложения.; 7-5– присутствует свое мнение, при описании сути используются специальные понятия и термины, приводится в качестве довода свой или чужой опыт, наблюдаемые явления. В малой степени имеется объяснение фактов из личной жизни с научной точки зрения; 4-3 – имеется своя точка зрения, используются при подаче информации специальные термины, приводятся доводы из личной или социальной жизни без их научного объяснения. 2 -1 - имеется своя точка зрения, проблема проанализирована слабо, аргументация практически отсутствует, специальная терминология не используется.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые ситуационные практикумы:</u>

Микроэкономика.

Против монополии Facebook выступили 48 штатов. Удастся ли им расколоть IT-гиганта?

Источник: ***Деловой портал BFM.ru:*** *https://www.bfm.ru/news/460228 10 декабря 2020*

Генеральные прокуроры 48 штатов и Федеральная комиссия по торговле США (ФТК) подали антимонопольные иски против Facebook. Компанию обвиняют в том, что она использует в отношении своих менее крупных конкурентов стратегию «купи или закопай».

«Более десяти лет Facebook использовал свою доминирующую позицию и монопольные прибыли, чтобы задавить конкурентов и устранить конкуренцию. Масштабные денежные и информационные ресурсы компании позволяли ей уничтожать или ослаблять тех, кого она считала угрозой», — так предполагаемые грехи титана Кремниевой долины на пресс-конференции описала Летиция Джеймс, генпрокурор Нью-Йорка — одного из 48 штатов, присоединившихся к антимонопольной кампании против Facebook.

Коалиция генпрокуроров и, в отдельном иске, ФТК США требуют от компании не только прекратить подавление конкуренции, но и продать свои крупные активы, в том числе Instagram и WhatsApp. Для устранения конкурентов, говорит обозреватель CNN Джон Воз, Facebook использует стратегию Buy — Deny — Apply, то есть «Покупай — Лишай — Повторяй»:

«Когда купить компанию не получается, Facebook может лишить конкурента доступа к своим данным. Когда вы быстро регистрируетесь где-то через свой Facebook, соцсеть отдает сайту информацию о вас. Но это также дает ей власть над партнерами. Как только Twitter представил видеосервис Vine, Facebook тут же закрыл для платформы доступ к своим данным. Причем известно, что решение принял лично Марк Цукерберг — и пользователи Vine лишились возможности приглашать на сервис своих друзей из Facebook. Целый ряд компаний, которых Facebook воспринял как угрозу, внезапно обнаружил, что они этого доступа лишены и многие из этих компаний больше не существуют. Если же не получается ни купить конкурента, ни лишить его доступа к данным, Facebook просто копирует уникальные функции сервиса. Например, Snapchat. Сообщалось, что Цукерберг хотел купить компанию за 3 млрд долларов, но владельцы отказались. И тогда Facebook просто воспроизвел ключевую функцию Snapchat — и молодой платформе никогда полностью не оправиться от такого удара».

В Facebook с позицией многочисленных истцов не согласны. Как заявила вице-президент компании Дженнифер Ньюстед, пользователи и рекламодатели выбирают продукты экосистемы не из-под палки, а потому, что они представляют для них наибольшую ценность. Представитель соцсети добавила, что власти США и Евросоюза сами же подтвердили легальность сделок по поглощению Instagram и WhatsApp, а теперь в Вашингтоне хотят все переиграть. По мнению Ньюстед, у бизнеса от этого «пойдут мурашки по коже», ведь теперь ни одна сделка не может считаться окончательной.

Насколько сильным аргументом это станет в суде, не ясно. В беседе с CNN экс-глава Федеральной торговой комиссии США Уильям Ковачич заявил, что он не знает правил, которые бы не позволили ведомству пересмотреть свое решение по прошествии времени. О перспективах иска рассуждает главный редактор IT-портала The Verge Нилай Пател в эфире CNBC:

«Я думаю, что они поступали умно. Безусловно, Марк Цукерберг абсолютно гениально умеет замечать угрозы для его компании и устранять их. В июле наш портал опубликовал внутреннюю переписку компании о подготовке поглощения Instagram. В ней Цукерберг прямо говорил своим подчиненным, что главное в конкурентах — это то, что «их всегда можно купить». И он правильно понимает, что главную угрозу для его компании представляет не прямая конкуренция, а новый пользовательский опыт. Было разумно с этим бороться, но это все равно является подавлением конкуренции. И теперь главное для Facebook — доказать, что он не перешел некую грань. Даже при том, что все указывает на то, что они знали, что делают».

В октябре схожий иск против другого IT-гиганта подали Минюст США и власти 11 штатов. Ответчиком стал Google. По версии истцов, компания подавляла конкуренцию ради сохранения доминирующей позиции на рынке поиска. Стартовая позиция защиты звучала почти идентично заявлениям Facebook: пользователи выбирают продукты Google по своей воле.

Каким бы ни был исход дел в отношении двух гигантов IT-индустрии, история станет знаковой. Американские СМИ чуть ли не в каждом материале на эту тему вспоминают антимонопольный процесс против Standard Oil. В 1911 году компания была признана незаконной монополией и расколота, но наследники империи Рокфеллера — ExxonMobil, Chevron и BP — остаются ключевыми игроками на нефтяном рынке.

Вопросы:

1. О какой рыночной структуре идет речь в данной статье?
2. Каким образом в данной компании применяют стратегию Buy – Deny – Apply? Что по мнению основателя компании, представляет главную угрозу для компании?
3. Какие требования выдвигают генеральные прокуроры и Федеральная комиссия по торговле США к данной компании?
4. Как вы думаете, если иск будет удовлетворен, то потребители выиграют от этого или проиграют? Каким образом действия компании наносят ущерб конкуренции?
5. Какие аргументы в защиту своей компании называет вице-президент компании?
6. Назовите, какие еще компании упоминаются в данной статье, которые подавляли конкуренцию?

Макроэкономика

Кейс Ликвидная ловушка

Кейнсианцы первого поколения в своих трудах полагали, что денежно-кредитная политика теряет свою эффективность в периоды спадов деловых циклов. В начале 30-х годов процентные ставки по краткосрочным ценным бумагам упали до рекордно низких уровней – в некоторых случаях ниже 1%.

Сторонники кейнсианской теории, анализируя этот случай, рассуждали примерно так: при таких низких нормах процента спекулятивный мотив заставляет индивидов избегать держать в своих портфелях активов облигации, ведь, любое вероятное повышение норм процента приведет к потере значительной части капитала, хранящегося в виде облигаций.

Нежелание приобретать облигации и ценные бумаги означало, что индивиды поглощали любое количество денег, которое могла предложить банковская система, без дальнейшего снижения нормы процента. Кроме того, кейнсианцы считали, что в этом случае уровень инвестиций весьма слабо зависит от изменения нормы процента.

Таким образом, любое не очень существенное изменение нормы процента не окажет заметного воздействия на национальный доход. Такое сочетание экономических обстоятельств и получило название ликвидной ловушки". Сам Кейнс был далеко не уверен, что экономика США в тридцатые годы попала в "ликвидную ловушку", да и мало кто из экономистов считает, что такие события когда-либо встречались на практике, либо вообще вероятны (Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика /[Долан Эдвин и др.] ;. пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. В. Лукашевича.— Л., 1991.– С. 335).

Вопросы:

1.В чем суть «ликвидной ловушки»?

2.Покажите графически данное явление.

Примерные темы для написания эссе

Макроэкономика. Тема 19. Макроэкономическое равновесие в открытой экономике

1. Современное мировое хозяйство: понятие; структура, субъекты и тенденции развития.
2. Этапы и особенности формирования и развития мировой экономики.
3. Основные тенденции современного этапа развития мировой экономики.
4. Открытая экономика и международная экономическая безопасность.
5. Международное разделение труда: понятие, основные виды, исторические этапы его развития.
6. Международные экономические отношения: сущность и формы.
7. Международная торговля. Динамика и структура международного обмена.
8. Тарифное регулирование международной торговли.
9. Нетарифное регулирование международной торговли.
10. Протекционизм и свобода торговли в современной мировой экономике.

11. Межгосударственное регулирование мировой торговли. Роль ГАТТ/ВТО.
12. Внешнеторговая политика РФ в условиях экономических санкций 2014г.

<u>Типовые задания для практикумов по решению задач</u>

Микроэкономика.

Задача 1.

Начертите график кривой производственных возможностей предприятий ВПК (ОПК), используя данные таблицы

Вид продукта	**Производственные альтернативы**				
	А	Б	В	Г	Д
Автомобили (млн. шт.)	0	2	4	6	8
Танки, БТР (тыс. шт.)	30	25	20	10	0

Покажите на графике, как изменится кривая производственных возможностей предприятий ВПК:

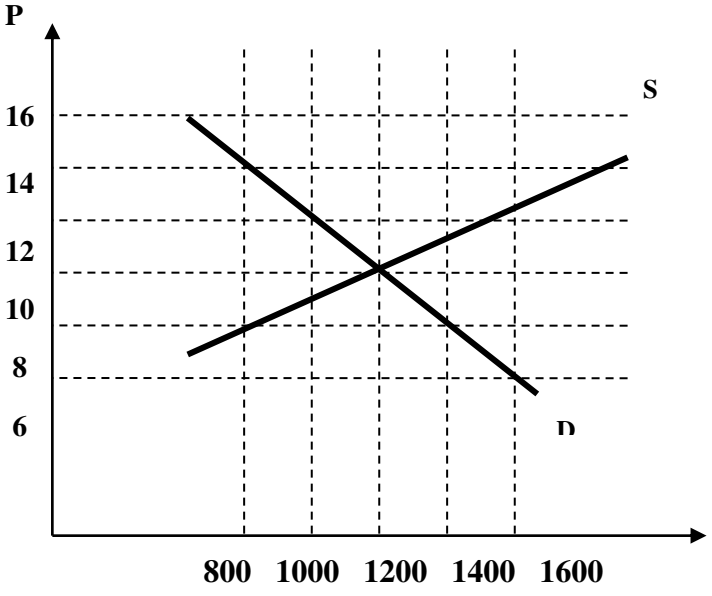
а) в результате совершенствования технологий в производстве автомобилей, если технологии в производстве танков и БТР останутся неизменными;

б) при совершенствовании технологий в производстве военной продукции при неизменном уровне технологий в производстве автомобилей.

Задача 2.

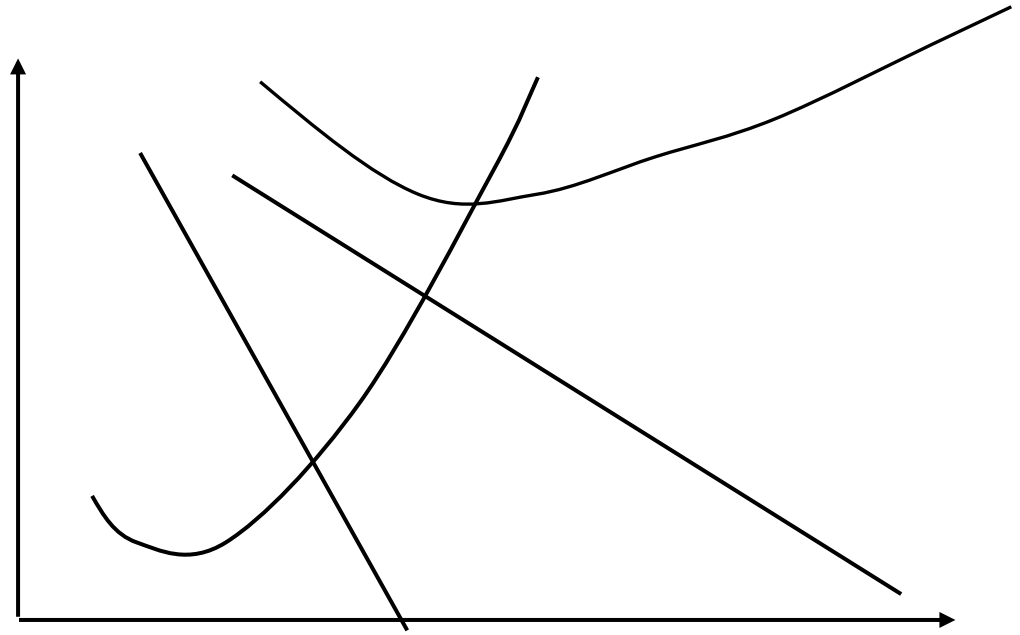
Государство ввело на социально важный товар субсидию размером в 4 ден. ед. на штуку.

Покажите на графике, как изменится равновесие. Подсчитайте: а) какую сумму субсидии выплатит государство? б) Выделите на графике, какую часть из этой суммы получат конечные потребители.



Задача 3.

- Подпишите названия переменных на прилагаемом графике.
- Какой тип рынка описывает этот рисунок?
- Определите размеры прибыли (или убытка) для фирмы, оптимизирующей объем производства. Покажите их графически.



Задача 4.

Прокомментируйте утверждение: «Увеличение предложения денег и увеличение государственных закупок оказывают одинаковое воздействие на динамику ВВП». Аргументируйте свой ответ.

Макроэкономика.

Задача 1.

Экономика описана следующими данными:

C = 20 +0,8 (Y – T + F)

I = 60

T = 40

F = 10

G = 30

Правительство увеличивает госрасходы до 40 и налоги до 50. Определите, что произойдет с кривой планируемых расходов, как изменится равновесный уровень дохода, что происходит с эффектом мультипликатора и как изменится сальдо госбюджета.

Задача 2.

ВВП=5000 долл. потребительские расходы=3200 долл. Государственные расходы=900 долл. Чистый экспорт=80 долл.

Рассчитайте:
а) Величину инвестиций.
б) Объем импорта при условии, что экспорт равен 350 долл.
в) ЧНП при условии, что сумма амортизации составляет 150 долл.
г) В этом примере чистый экспорт выражается положительной величиной. Может ли она быть отрицательной? В каком случае?

Задача 3.
В прошлом году потенциальный ВВП составил 3000, кривая AD задавалась уравнением Y = 3300 – 3P. В текущем году потенциальный ВВП вырос на 1%, уравнение совокупного спроса приняло вид: Y = 3330 – 3P. Определить уровень инфляции.

Задача 4. Исходя из следующих данных, определить объем предложения денег: денежная база MB = 200, норма банковских резервов – 0,1, отношение «наличность – депозиты» - 0,3.

<u>Примерные тестовые задания для проведения контрольной работы</u>

1. Семья купила новый дом стоимостью 60 000 долл. Из них - 20000 долл. сбережения семьи, 40000 банковская ссуда. Покупка дома – это часть валовых …….. …… …… ВНП страны. (Ответ:)

2. Фирма-производитель шин продала 4 шины автомобильной компании за 400 долл., другая фирма продала ей же авто-проигрыватель за 500 долл. Автомобильная компания включила эти комплектующие в цену автомобиля, проданного за 20000 долл. В результате этих операций величина ВВП составила…….. долл. (ответ:)

3.*Укажите правильный ответ.* При подсчете ВВП не учитывается ….
а) зарплата чиновника государственного аппарата;
б) стоимость продукции автомобильной компании;
в) выручка от продажи алкогольной продукции;
г) доход автомеханика, полученного за починку автомобиля соседа в свободное от работы время

4. По названиям научных трудов определите, какой раздел теоретической экономики они представляют: микроэкономику или макроэкономику:

Название научного труда	Макроэкономика	Микроэкономика
1.Э. Дж. Доллан, К.Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. - М.-Л., 1991.	+	
2.А. Пигу, Экономическая теория благосостояния, т. 1, 2. - М., 1985.	+	

3.Цены и ценообразование в рыночной экономике, Учебник (под ред. В. М. Гальперина, В. Е. Есипова), С.-Петербург, 1992		+
4.К. Эклунд, Эффективная экономика. Шведская модель. - М., 1991.	+	

5. Укажите правильные соответствия

1. Позитивная экономическая теория изучает вопрос	А. «что должно быть»
1. Нормативная экономика ориентирована на анализ вопроса	Б. принципов формирования агрегированных показателей
2. Макроэкономический анализ направлен на изучение	В. «что есть».

Ответ:

6. Фундаментальные экономические вопросы *«что, как и для кого производить»*, решаются на микро- и макроуровне. При этом вопрос «……» решается только на макроэкономическом уровне:

а) что производится?
б) с каким уровнем инфляции мы столкнемся?
в) сколько товаров и услуг будет произведено?
г) кто будет производить товары и услуги?

7. *Вставьте недостающее*. Макроэкономика как наука зародилась относительно недавно. До 30-х годов двадцатого века самого термина «макроэкономика» просто не существовало как такового. Появление в 1936 году труда английского экономиста ……. «Общая теория занятости, процента и денег» положило начало развитию макроэкономики, как самостоятельной экономической науки. (Ответ:)

8. *Определите правильные соответствия:*

1.MPC (предельная склонность к потреблению)	А. доля каждой дополнительной единицы годового располагаемого дохода (выраженная в процентах), направляемая на сбережения
2.MPS (предельная склонность к сбережению)	Б. выраженная в процентах доля располагаемого годового дохода, которая направляется на потребление
3.APC (средняя склонность к потреблению)	В. изменение в потребительских расходах, вызванное изменением дохода

Ответ:

9.*Закончите предложение*. И классическая, и кейнсианская школы считают, что в длительном периоде кривая совокупного предложения……. (**Ответ:**)

10. В таблице перечислены неценовые факторы, которые оказывают влияние на динамику основных элементов совокупного спроса. Заполните таблицу, указав соответствующий компонент и характер влияния (+) рост или (-) сокращение.

Фактор	Элемент совокупного спроса	Изменения
Рост населения	Потребительские расходы	+
Сокращение предложения денег	Инвестиционные расходы	-
Повышение индивидуальных налогов	Потребительские расходы	-
Ожидаемая рецессия в других странах	Чистый экспорт	+
Повышение цен на жилье	Потребительские расходы	-
Ожидаемая рецессия в данной стране	Государственные расходы	+

11. Если предельная склонность к потреблению (MPC) = 0,75, то величина мультипликатора равна:

а) 4/3
б) 3/4
в) 3
г) 4

12. *Укажите правильные соответствия*, какие из перечисленных макроэкономических величин относятся к «утечкам» из экономики (А) , а какие к «инъекциям» (Б).

1. Сбережения населения	
2. Экспорт товаров и услуг	
3. Государственные закупки товаров и услуг	
12. Импорт товаров и услуг	
13. Налоговые платежи	

Ответ:

13. *Выберите правильный ответ.* Если в модели «доходы – расходы» совокупные расходы ниже национального дохода (AE < NI), то это означает, что … ….

а) появятся стимулы к расширению производства;
б) ни сокращения, ни расширения производства не предвидится;
в) можно ожидать свертывания производства
г) увеличатся объем выпуска и занятость

14. *Выберите верный ответ.* Величина мультипликатора определяется по формуле ……., где М – мультипликатор, MPC – предельная склонность к потреблению, MPS - предельная склонность к сбережению:

а) M = MPS / MPC
б) M = 1 / MPC
в) M = 1 / MPS
г) M = 1 / (MPS + MPC)

15. Если мультипликатор равен 3, то увеличение плановых инвестиций на 20 денежных единиц приведет к увеличению равновесного объема выпуска на:

а) 23 денежные единицы
б) 60 денежных единиц

в) 17 денежных единиц
г) 7 денежных единиц.

16. Допустим, что каждый рубль, предназначенный для сделок, обращается в среднем 4 раза в год и направляется на покупку конечных товаров и услуг. Номинальный объем ВВП составляет 2000 млрд. руб. На основе уравнения обмена И. Фишера величина спроса на деньги для сделок составит ……..

Ответ:

17. В двухуровневой банковской системе существуют

(1) центральный банк,

(2)коммерческие банки.

Установите соответствие между функциями и видами банков.

Функции:

а) монопольная эмиссия денег

б) кредитование населения

в) хранение золотовалютных резервов государства

г) лицензирование финансовых организаций

д) осуществление платежей между фирмами

Ответ:

18.Выберите правильный ответ. В отличие от других финансовых институтов банки обладают способностью «создавать деньги». Математически эта их способность может быть представлена следующей формулой:

а) MS = C + D
б) MS = (1/rr) * D
в) MB = C + R
г) MS = m*MB

19.Установите правильные соответствия.

1.Инфляция	А. ситуация, в которой экономический спад и депрессивное состояние экономики (стагнация и рост безработицы) сочетаются с ростом цен
2.Дефляция	Б.устойчивая тенденция к росту общего уровня цен
3.Дезинфляция	В. устойчивая тенденция к снижению среднего уровня цен
4.Стагфляция	Г. снижение темпа роста цен

Ответ:

20. *Укажите неправильное утверждение* в отношении основных свойств экономических циклов.

а) Несмотря на негативные последствия кризисов, они неизбежны и необходимы, т.к. стимулируют развитие экономики, заставляя ее восходить на все более высокие ступени развития

б) В любом цикле можно выделить 4 типовые фазы: подъем, пик, спад, дно

в) На колебания деловой активности, образующие цикл, влияет не одна, а множество причин

г) Кризисы присущи только развивающимся странам и странам с переходной экономикой

д) В современном мире природа экономических циклов меняется, под воздействием процессов глобализации экономики – в частности, кризис в одной стране неминуемо отразится на других государствах мира.

21.Закончите предложение. «Кривая, которая описывает связь между величиной государственных налогов и доходом казны, позволяя найти обоюдовыгодную для правительства и фирм точку насыщения, называется кривой ……..» (ответ: Лаффера)

22. Государство реализует политику дорогих денег, для которой характерна последовательность следующих действий:

А. Инфляция замедляется	
Б. Совокупный спрос снижается	
В. Предложение денег сокращается	
Г. Процентные ставки растут	
Д. Избыточные резервы уменьшаются	
Е. Инвестиции сокращаются	
Ж.ЦБ продает облигации, повышает норму резервирования и учетную ставку процента	

Ответ:

23. Если в банке *X* имеется депозит на 20 млн долл., и норма обязательных резервов составляет 25 %, то увеличение предложения денег всей банковской системой составит …

а) 20 тыс. долл.
б) 25 тыс. долл.
в) 60 тыс. долл.
г) 80 тыс. долл.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Экономическая теория» проводится в 1 семестре в форме зачета, во 2 семестре в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Семестр 1 - Зачет

Задания 1-го типа

1. Альтернативные издержки и критерии эффективности производства. Кривая производственных возможностей.
2. Виды издержек фирмы. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.
3. Внешняя и внутренняя среда фирмы.
4. Доходы фирмы и способы максимизации прибыли. Особенности максимизации прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.
5. Законы предложения, функции и величина предложения.
6. Законы спроса, функции и величина спроса.
7. Кривые «доход-потребление» и «цена-потребление».
8. Кривые безразличия. Предельная норма замещения в потребительском выборе.
9. Кривые безразличия. Предельная норма замещения в потребительском выборе.
10. Особенности несовершенных рынков труда. Рынки труда с монопсонической и монополистической властью. Ситуация двусторонней монополии на рынке труда.
11. Особенности совершенного и несовершенного рынков труда. Графическая иллюстрация кривых спроса на труд и предложения труда.
12. Показатели монопольной власти. Ценовая дискриминация.
13. Понятие и основные черты олигополии. Модели поведения олигополии.
14. Понятие и характерные черты чистой монополии. Правила максимизации прибыли и минимизации убытков чистым монополистом.
15. Понятие, виды и показатели эластичности.
16. Предмет, методы и функции микроэкономики как научной дисциплины.
17. Рациональный выбор и равновесие потребителя.
18. Соотношение конкуренции и рыночной власти в различных моделях рынка.
19. Сущность и виды полезности экономического блага.
20. Сущность и виды производственной функции фирмы.

21. Сущность и основные черты монополистической конкуренции. Издержки, цены, предложение и спрос в условиях монополистической конкуренции.
22. Сущность и основные черты монополистической конкуренции. Издержки, цены, предложение и спрос в условиях монополистической конкуренции.
23. Типы конкурентных рынков продавцов и покупателей.
24. Эффекты индивидуального спроса и их особенности.
25. Эффекты спроса и предложения. Понятие, виды и показатели эластичности.

Задания 2-го типа.

1. Если Q=300, AVC=3 долл., AFC=2 долл., общие издержки (TC) равны 1500 долл.? Аргументируйте свой ответ.

2. Справедливо ли утверждение, что распределительная функция цены выражается в ликвидации товарных излишков и дефицита? Аргументируйте свой ответ.

3. Верно ли утверждение, что, если рыночная цена ниже равновесной, то она будет снижаться, т.к. в таких условиях спрос будет падать, а предложение расти? Аргументируйте свой ответ.

4. Верно ли утверждение, что, если правительство устанавливает верхний предел для роста цен, то объем спроса и предложения данного товара всегда равны. Аргументируйте свой ответ.

5. Справедливо ли утверждение, что, объем продажи товаров первой необходимости резко возрастает, если их цены резко снижаются? Аргументируйте свой ответ.

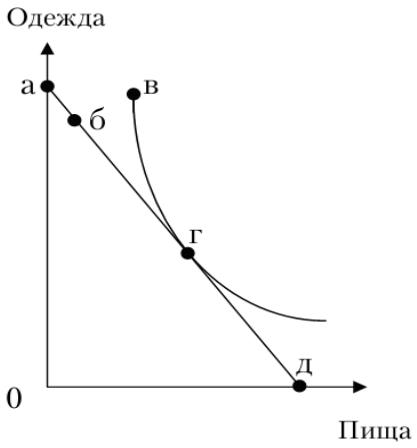
6. Справедливо ли утверждение, что, если при сокращении цены на учебники с 10 до 5 долл. объем продаж не изменится, то спрос на учебник является абсолютно неэластичным? Аргументируйте свой ответ.

7. Верно ли утверждение, что, если на рынке действует десять фирм, каждая из которых обеспечивает 10% отраслевого объема продаж, то этот рынок целесообразно держать под контролем антимонопольного комитета?

8. Верно ли утверждение, что все монополисты прибегают к практике ценовой дискриминации?

9.

Потребитель распределяет свой доход на покупку двух видов товаров: на одежду и пищу. График показывает его бюджетную линию и кривую безразличия. Покажите на данном графике следующие позиции:



1) точку равновесия потребителя;

2) точки, в которых покупается только один товар;

3) точку, в которой потребитель расходует весь свой бюджет целиком, но находится на более низком уровне потребления, чем в точке своего равновесия, и точку, в которой потребитель находился бы на том же уровне потребления, что и в точке своего равновесия, но выходил бы за пределы бюджета.

10. Верно ли утверждение, что небольшие фирмы всегда менее эффективны, чем крупные. Аргументируйте свой ответ.

11. Верно ли утверждение, что, если фирма увеличивает объем используемых ресурсов на 30%, а объем производства при этом возрастает на 20%, то возникает положительный эффект масштаба производства? Аргументируйте свой ответ.

12. Справедливо ли утверждение, что, на конкурентном рынке в долгосрочном периоде экономическая прибыль фирмы равна нулю? А нормальная? Аргументируйте свой ответ.

13. В течение последних десятилетий профсоюзные лидеры в Европе и США постоянно жалуются, что фирмы «нанимают рабочую силу за границей», чтобы избежать высоких издержек найма рабочей силы в своей стране. Почему фирмы поступают подобным образом. Поясните свой ответ с использованием графика.

14. Почему налоги на отдельные товары и услуги ведут к снижению эффективности всех отраслей экономики?

15. Какие факторы влияют на потребительский спрос в современных условиях? Аргументируйте свой ответ.

16. Прокомментируйте утверждение: «На рынке монополистической конкуренции не достигается эффективное использование ресурсов». Аргументируйте ответ.

17. В результате торговых санкций в страну Х были превращены поставки газа. Эксперты посчитали потери потребителей от прекращения поставок: они решили, что величина потерь равна расходам (в реальном выражении) на покупку газа в период, предшествовавший прекращению поставок. Правы ли они? Какие эффекты здесь необходимо учесть?

18. Оцените правильность высказывания: Отчуждение собственников от непосредственного управления фирмой значит, что менеджеры могут максимизировать свою полезность, принимая такие управленческие решения, которые не максимизируют прибыль фирмы?

19. Предприниматель Иванов не может избавиться от здания, которым он владеет и использует для своего бизнеса. Можно ли сказать на, что альтернативные издержки этого здания равны нулю?

20. Анна Петровна открывает магазин для новобрачных. Для этого она должна приобрести лицензию за 10 тыс. рублей, которая не может быть ни продана, ни передана другому лицу. Следует ли включить расходы на покупку лицензии в общие экономические издержки при анализе прибыльности предприятия?

21. Верно ли утверждение, что, если фирма выбирает такой объем производства, при котором общие доходы превосходят общие издержки на максимальную величину, то тем самым она автоматические выбирает такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам?

22. На практике картели и подобные им тайные соглашения трудно создавать и поддерживать длительное время. Указать верно, или неверно данное утверждение и обосновать ответ.

23. Зачем монополист прибегает к снижению цен? Ведь он, если он действительно монополист, заинтересован в максимально высокой цене? Ваш ответ?

24. Ценовая эластичность спроса зависит от спроса покупателей на другие товары. Укажите верно, или неверно данное утверждение. Обоснуйте ответ.

25. Экономическая прибыль обычно превышает бухгалтерскую прибыль. Укажите верно, или неверно данное утверждение. Обоснуйте ответ.

Задание 3-го типа

1. Функция спроса $Qd = 7 - P$; функция предложения $Qs = -5 + 2P$, где Qd – объем спроса, Qs – объем предложения, P – цена. Определите равновесную цену и равновесный объем продаж. Представьте функции спроса и предложения графически и таблично.

2. При цене 80 руб. за кг в магазине было продано 500 кг сметаны, а после ее увеличения до 100 руб. за кг – 400 кг. Чему равна дуговая эластичность спроса на сметану?

3. В табл. представлены данные, характеризующие ситуацию на рынке конкретного товара

***P*, р.**	***Qd*, млн шт.**	***Qs*, млн шт.**
6	60	10
14	50	30
22	40	50
30	30	70
40	20	80

1. Можно ли по таблице определить параметры равновесия?

2. Изобразите кривую спроса и предложения на рынке данного блага, определите параметры равновесия.

4. В таблице показана зависимость общих затрат предприятия от количества производимой продукции.

Q	0	1	2	3	4	5	6
TC	20	30	50	80	120	170	190

Рассчитайте следующие виды затрат: постоянные, переменные, предельные. Дайте практическую интерпретацию каждого вида затрат и характер их изменения.

5. Функция общих издержек конкурентной фирмы имеет вид TC= 6q + $2q^2$. Фирма произведет 25 ед. товара м реализует их по з6 руб. за шт. Какую прибыль или убытки получит фирма?

6. В таблице показана зависимость общих затрат предприятия от количества производимой продукции.

Q	0	1	2	3	4	5	6
TC	20	30	50	80	120	170	190

Рассчитайте следующие виды затрат: средние общие, средние постоянные, средние переменные. Дайте практическую интерпретацию каждого вида затрат и характер их изменения.

7. Производственные возможности предприятия включают производство двух товаров: наручных часов 400 шт. и мобильных телефонов 80 шт. Изобразите кривую производственных возможностей и найдите точки на графике для следующих комбинаций производства двух товаров и определите невозможный вариант производства:

1) 60 телефонов и 200 часов;
2) 60 часов и 80 телефонов;
3) 300 часов и 35 телефонов;
4) 300 часов и 40 телефонов;
5) 58 часов и 250 телефонов.

8. Известно, что при цене 80 руб. за кг в магазине было продано 500 кг сметаны., а после ее увеличения до 100 руб. – 400кг.

Чему равна дуговая эластичность спроса по цене на сметану?

9. Найдите цену равновесия, если известны функции спроса и предложения: Qd = 90 – 2P и Qs = -30 +3P .

10. За конкретный период номинальная заработная плата в стране повысилась на 25%, а стоимость жизни – на 60%. Определите изменение уровня реальной заработной платы.

11. Спрос на труд описывается уравнением: DL = 15 – 1,5 W, предложение: SL = 3,5 W, определите равновесную зарплату.

12. Если потребитель был готов, взвесив все свои возможности, заплатить 2000 рублей за будильник, но, придя в магазин, обнаружил, что может купить его за 1000 рублей, то в это случае потребительский излишек составит 1000 рублей? Аргументируйте свой ответ.

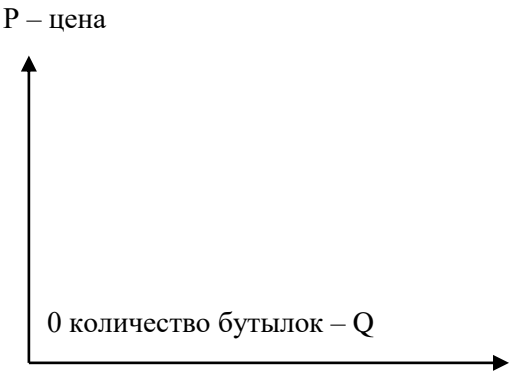
13. Функция спроса имеет вид: Qd=2100-3P. При какой цене эластичность спроса по цене (Ed)составит -0,75?

14. В краткосрочном периоде фирма производит 500 единиц продукции. Средние переменные издержки составляют 2 ден. ед., средние постоянные – 0, 5 ден. ед. Определить общие издержки.

15. Функция спроса на мясо имеет следующий вид: $Q_D = 30 – P$, где Q_D – величина спроса на мясо вдень (кг), а P – цена в рублях за 1 кг. Функция предложения описывается следующим уравнением: $Qs = 15 + 2P$, где Qs – величина предложения мяса в день (кг).

Найдите равновесный объем и равновесную цену на мясо. Покажите это состояние рынка графически.

16. Таблица и график отражают состояние некоего рынка минеральной воды, реализуемой в пластиковых однолитровых бутылках.



Цена за 1 бутылку (в рублях)	**Величина спроса в млн. штук**	**Величина предложения в млн. штук**
10	120	80
15	110	90
20	**100**	**100**
25	90	110
30	80	120

1) на основании данных, указанных в таблице, определите равновесную цену данного рынка и представьте графическое решение;

2) при каких ценах на рынке появится излишек продукции, а при каких ее нехватка или дефицит?

17. Таблица отражает влияние разных ситуаций (при прочих равных условиях) на величину и объем спроса и предложения неких товаров.

Ситуация	**Изменение величины спроса**	**Изменение спроса**	**Изменение величины предложения**	**Изменение предложения**
Увеличение количества покупателей				
Уменьшение количества продавцов				
Уменьшение цен на товары-заменители				
Увеличение цен на дополняющие товары				
Уменьшение цен на сырье				
Увеличение доходов потребителей				
Изменение вкусов потребителей				
Инфляционные ожидания				
Уменьшение налогов и				

увеличение субсидий				
Внедрение новой технологии				

Какое влияние окажет каждая из перечисленных ситуаций (при прочих равных условиях) на спрос и предложение? Дайте ответы в виде «+», располагая их на пересечении граф ситуаций и соответствующих изменений.

18. На рынке товара X только две группы фирм. Предложение фирм первой группы Q_1=2P-8, а предложение фирм второй группы Q_2=4P+2. Если цена на товар X равна 5, то величина рыночного предложения будет равна:

1) 2 2) 12 3) 22 4) 24 5) нет верного ответа

19. Известно, что 9 рабочих производят за один рабочий день 30 единиц продукции и труд является единственным переменным фактором производства. Зарплата каждого рабочего составляет 150 рублей в день. Найдите величину средних переменных издержек.

1) 5 2) 30 3) 45 4) 50 5) нет верного ответа

20. Равновесная рыночная цена будет равна 1, если функция рыночного спроса будет иметь вид Qd=3-P, а функция предложения: Qs=2P? Аргументируйте свой ответ.

21. Если цена товара возросла на 10%, а объем производства – на 5%, то будет ли это означать, что предложение неэластично? Аргументируйте свой ответ.

22. Если для организации производства предприятием были приобретены станок стоимостью 200 000 руб. и грузовой автомобиль стоимостью 500 000 руб., то при учете этих затрат бухгалтер должен отнести: 200 000 руб. – на постоянные издержки, а 500 000 руб. – на переменные издержки? Аргументируйте свой ответ.

23. Данная таблица отражает величину спроса на некоторый товар при следующих ценах:

Цена	6000	8000	10000	12000
количество	900	700	500	300

Построить график и определить, при какой максимальной цене потребители откажутся покупать данный товар?

24. При каком соотношении параметров X и Y потребитель будет находиться в положении равновесия?

Благо	MU	P
A	X	5
B	15	Y

25. Если правительство введет налог с продаж, уплачиваемый потребителями, то, как изменится график равновесной цены? Постройте график и объясните, что произойдет на рынке.

Семестр 2 – Экзамен

Задания 1-го типа

1. Какие причины возникновения безработицы вам известны? Перечислите виды безработицы. Как рассчитывается уровень безработицы?

2. Что представляет собой показатель ВВП? Перечислите методы расчета данного показателя.

3. Какая макроэкономическая модель объединяет товарный и денежный рынки? Назовите условия построения данной модели.

4. Что представляет собой процесс инфляции? Каковы причины возникновения инфляционных процессов, и какие виды инфляции вы знаете, как рассчитывается уровень инфляции?

5. Существует ли взаимосвязь между инфляцией и безработицей в экономике? Ответ на вопрос дайте с учетом краткосрочного и долгосрочного периодов анализа экономических процессов.

6. Опишите принципы построения модели общего макроэкономического равновесия (AD-AS). Для чего необходима данная модель?

7. Перечислите факторы, влияющие на динамику потребительских расходов, сбережений и инвестиций.

8. Какие виды экономических циклов вам известны? Назовите причины циклических колебаний в экономике.

9. Опишите принципы построения креста Кейнса (кейнсианской модели доходов и расходов). Для чего необходима данная модель?

10. Какие теории спроса на деньги вам известны? В чем принципиальные различия данных теоретических концепций?

11. В чем заключается эффект Фишера? Какова взаимосвязь номинальной и реальной ставки процента?

12. Какие виды бюджетно-налоговой политики вам известны? Каким образом в экономике возникает эффект мультипликатора? Какие виды мультипликаторов вам известны?

13. В чем отличие дискреционной и недискреционной фискальной политики? Перечислите и опишите встроенные стабилизаторы.

14. Опишите причины возникновения циклического дефицита государственного бюджета. Чем циклический дефицит отличается от структурного?

15. Что представляет собой модель предложения денег? Опишите механизм кредитной мультипликации, дайте характеристику показателю денежной базы. Что представляет собой денежный мультипликатор?

16. Какие виды кредитно-денежной политики вам известны? Опишите передаточный механизм кредитно-денежной политики.

17. Опишите механизм возникновения ловушки ликвидности в экономике? В чем суть данного явления?

18. Опишите механизм возникновения парадокса бережливости? В чем суть данного явления и его взаимосвязь с темпами экономического роста?

19. Опишите механизм возникновения эффекта вытеснения? В чем суть данного явления и от чего зависит величина эффекта вытеснения?

20. Приведите вывод кривой совокупного спроса из модели IS-LM.

21. Что такое экономический рост? Какие виды экономического роста вам известны? Какие модели экономического роста вы можете назвать, в чем их принципиальное различие?

22. Определите эффективность фискальной и монетарной экспансии в краткосрочном и долгосрочном периодах (задействуйте для доказательства модели AD-AS и IS-LM).

23. Какие меры антиинфляционной политики вы можете назвать? Сравните эффективность антиинфляционных мер в краткосрочном и долгосрочном периодах.

24. Назовите и опишите методы и инструменты кредитно-денежной политики государства.

25. В чем суть инфляционного и рецессионного разрывов?

Задания 2 типа

1. Найдите аргументы «за» и «против» утверждения сторонников концепции «экономики предложения» о том, что снижение налоговых ставок ведет к росту экономической активности и увеличению объема производства.

2. В небольшой стране землетрясение уничтожило значительную часть запасов капитала. В контексте модели Солоу опишите, как будет происходить процесс восстановления экономики, каковы будут краткосрочные и долгосрочные последствия?

3. Прокомментируйте утверждение: «Увеличение предложения денег и увеличение государственных закупок оказывают одинаковое воздействие на динамику ВВП». Аргументируйте свой ответ.

4. Предположим, что две страны имеют одинаковые нормы сбережений, темпы роста населения и технологического прогресса, но одна имеет высокообразованную, а другая менее образованную рабочую силу. Будут ли в этих странах различаться темпы роста совокупного дохода и темпы роста дохода в расчете на душу населения?

5. В результате внедрения новых технических средств в банковской системе увеличилась скорость обращения денег. Центральный банк принял меры по стабилизации объема выпуска и уровня цен в экономике, изменив предложение денег. Покажите, как можно отразить на графике исходный шок и стабилизационную политику Центрального банка.

6. Прокомментируйте утверждение: «В результате проведения мер кредитно-денежной политики кривые IS и LM одновременно сдвигаются». Аргументируйте свой ответ.

7. Во многих странах городские власти принимают законы, ограничивающие размер квартирной платы. Эти ограничения применяются по отношению к уже существующим зданиям и, а не к тем, которые будут построены в будущем. Сторонники контроля за квартирной платой полагают, что благодаря этому данные законы не подрывают стимулов к новому жилищному строительству. Является ли при этом важным, какую политику проводят правительство и Центральный банк – последовательную или непоследовательную.

8. Если наличность изымается из обращения и вкладывается в банк, означает ли это, что предложение денег сокращается? Аргументируйте ответ.

9. Если коэффициент депонирования увеличится, а норма резервирования и денежная база останутся неизменными, то, как изменится предложение денег? Докажите алгебраически.

10. При прочих равных условиях повышение налогов и государственных расходов на одинаковую величину может привести к росту ВВП. Да или нет? Аргументируйте ответ.

11. Прокомментируйте утверждение: «Предельная склонность к потреблению не может быть равна предельной склонности к сбережению». Аргументируйте свой ответ.

12. Если предположить, что в период спада население предпочитает держать больше средств в виде наличности и меньше хранить на депозитах, а во время подъема наоборот – сокращает долю наличности, то как это может отразиться на предложении денег в экономике? Какие меры может предпринять в связи с этим Центральный банк?

13. Прокомментируйте утверждение: «Если объем потребления низкодоходной семьи превышает уровень ее дохода, то это означает, что ей свойственна высокая предельная склонность к потреблению». Аргументируйте свой ответ.

14. Прокомментируйте утверждение: «С помощью креста Кейнса можно объяснить механизм инфляции спроса, а модель AD-AS нужна для анализа механизма инфляции издержек». Аргументируйте свой ответ

15. Опишите влияние на совокупный спрос и совокупное предложение роста ставок подоходного налога. Ответ аргументируйте.

16. В американских газетах появилось сообщение о том, что ряд стран Южной Америки не смогут выполнить свои обязательства по займам, полученным у американских банков. Каким образом этот факт может отразиться на объеме совокупного спроса в американской экономике?

17. Опишите влияние на совокупный спрос и совокупное предложение решения правительства о сокращении финансирования социальных программ. Ответ аргументируйте.

18. Опишите влияние на совокупный спрос и совокупное предложение увеличения предложения денег в экономике. Ответ аргументируйте.

19. Предположим, что в экономике снизился уровень производительности труда. Как это изменение отразится на состоянии рынка труда при условии, что профсоюзы настояли на сохранении неизменного уровня реальной заработной платы? Ответ аргументируйте.

20. В условиях спада производства уровень инфляции может возрасти или снизится? Аргументируйте свой ответ.

21. Предположим, что денежный рынок находится в состоянии равновесия. Центральный Банк принимает решение сократить предложение денег и проводит это решение в жизнь. Как будут развиваться события на денежном рынке (как изменится ставка процента, курс облигаций и т.д.)?

22. Если фактический объем производства равен потенциальному, то в экономике нет безработицы? Да или нет? Ответ аргументируйте.

23. Прокомментируйте утверждение: «Все люди в возрасте от 16 лет и старше относятся либо к категории занятых, либо к числу безработных». Аргументируйте свой ответ.

24. Если предположить, что перед Новым годом люди держат на руках больше наличности, чтобы приобрести новогодние подарки, повлияет ли это на объем предложения денег в экономике? Ответ обоснуйте.

25. Назовите причины, по которым показатель ВВП не всегда точно характеризует благосостояние нации?

Задания 3-го типа

1. Реальный ВВП увеличился в 1,2 раза, денежная масса выросла на 8%. Рассчитать изменения уровня цен при условии стабильности скорости оборота денег.

Ответ: снизится на 10%

2. Экономика описана следующими данными:

$C = 20 + 0{,}8 (Y - T + F)$

$I = 60$

$T = 40$

$F = 10$

$G = 30$

Рассчитайте равновесный уровень дохода.

3. Экономика описана следующими данными:

$C = 20 + 0{,}8 (Y - T + F)$

$I = 60, T = 40, F = 10, G = 30$

Правительство увеличивает госрасходы до 40 и налоги до 50. Определите, что произойдет с кривой планируемых расходов, как изменится равновесный уровень дохода, что происходит с эффектом мультипликатора и как изменится сальдо госбюджета.

4. Планируемые потребительские расходы равны 40+0,9 Yd, планируемые инвестиции составляют 50. Определить равновесный уровень дохода.

5. Экономика находится в состоянии равновесия, причем предельная склонность к сбережению равна 0,25, а предельная склонность к импорту равна нулю. Как изменится равновесный уровень выпуска, если правительство увеличит свои закупки на 2 млрд. руб., не изменяя при этом налоговые поступления?

6. Предположим, что в 1-м году (базисном) номинальный ВВП составил 500. Через 6 лет дефлятор ВВП увеличился в 2 раза, а реальный ВВП возрос на 40%. Сколько составил в этом случае номинальный ВВП через 6 лет?

Ответ: 1400

7. Численность населения составляет 100 млн. человек, 24 млн. человек - дети до 16 лет, а также люди, находящиеся в длительной изоляции, 30 млн. человек выбыли из состава рабочей силы, 4,6 млн. человек - безработные, 1 млн. человек - работники, занятые на неполный рабочий день и ищущие работу. Рассчитайте величину рабочей силы и уровень безработицы.

8. В году t_{-1} потенциальный ВВП составил 4000, кривая AD описывалась уравнением Y = 4200 - 2P. В году t потенциальный ВВП вырос на 1%, а уравнение совокупного спроса приняло вид Y = 4280 - 2P. На сколько процентов изменился равновесный уровень цен в году t?

9. Центральный Банк покупает государственные облигации у коммерческих банков на сумму 100 млн. руб. Как может измениться предложение денег, если коммерческие банки полностью используют свои кредитные возможности, при условии, что норма резервирования депозитов составляет 0,1.

10. Банковские депозиты выросли на 200 млн. руб. Норма резервирования на этот момент составляла 20%. Каково потенциально возможное увеличение предложения денег?

11. Естественный уровень безработицы в текущем году составляет 6%, а фактический - 10%. Если фактический объем выпуска в том же году составил 600 трлн. руб., то каковы потери ВВП, вызванные циклической безработицей?

12. Экономика описана следующими данными:

$Y = C + I$, $C = 100 + 0.8\ Y$, $I = 50$.

Определите равновесный уровень дохода, сбережений и инвестиций.

13. Соотношение «наличность-депозиты» (cr) равно 10%, величина депозитов (D) составляет 100 млрд. руб. Чему равно предложение денег?

Ответ: 110 млрд.

14. Банковский мультипликатор равен 4. Максимальное дополнительное количество денег, которое может «создать» банковская система, равно 40 млрд. руб. Чему будет в этом случае равна норма обязательного резервирования и сумма, которую банки использовали для выдачи ссуд?

Ответ: 25% и 10 млрд.

15. Норма обязательных резервов равна 12%, избыточные резервы составляют 3% от суммы депозитов. Общая величина резервов равна 45 млрд. руб., а наличность – 1500 млрд. руб. Чему равен размер депозитов?

Ответ:300 млрд.

16. Инвестиции (I) в экономике страны X зависят от реальной ставки процента (r): $I = 500 – 1000r$. Если номинальная ставка процента равна 15%, темп прироста цен составляет 11%, то какова будет величина инвестиций? Ответ: 100

17. Пусть норма банковских резервов равна 0,25, объем депозитов превышает объем наличности в 2 раза, денежная база возрастает на 1 млрд. Как увеличится предложение денег?

Ответ: 2 млрд.

18. Если номинальное предложение денег увеличится на 10% в год, уровень цен возрастет на 8%, а скорость денег увеличится на 5%. Как в соответствии с уравнением количественной теории возрастет объем выпуска?

Ответ: 7%

19. Чему равна скорость обращения денег, если спрос на деньги задается уравнением M/P = 0,2Y.

Ответ:5

20. Денежная база (MB) – 200 млрд., норма банковских резервов (rr) - 0,1, отношение «наличность-депозиты» - 3. Чему равен объем предложения денег?

Ответ: 650

21. Компания по производству шин, продает фирме, производящей автомобили, 4 шины общей стоимостью 400 долл. Другая компания продает автомобильной фирме плеер за 500 долл. Установив все это на машине, автомобильная фирма продает ее за 200 тыс. долл. Какова сумма будет включена при подсчете ВВП?

Ответ: 20 тыс.

22. В условной стране выплавлена сталь общей стоимостью 4000 ден. ед. с использованием материалов и полуфабрикатов, закупленных за рубежом на 1000 ден. ед. Машиностроительные предприятия страны из этой стали изготовили продукцию общей стоимостью 7500 ден. ед. Каким был вклад этих отраслей страны в общий объем ВНП (в ден. ед.)?

а) 11500; б) 10500; в) 8500; г) 7500; д) 6500.

Ответ: общий вклад - 6500 ден. ед.

23. Экономисты страны прогнозируют, что через год экономическая ситуация будет характеризоваться следующими данными: C= 10 + 0,7 Y;

I = 50 млрд. долл.; G = 100 млрд долл.

Рассчитайте прогнозируемый объем ВНП.

Ответ: Y = 5331/3 млрд долл.

24. Фактический объем ВВП в данном году составил 2000 ден. ед., потенциальный объем ВВП - 2300 ден. ед. Естественный уровень безработицы равен 5%. Определите фактический уровень безработицы, если коэффициент Оукена равен 2,5%.

1) 7,5%; 2) 10,2%; 3) 11,4%; 4) 13,5%; 5) 15,0%.

Ответ: 10,2%.

25. Определите, во сколько раз в течение года обесценятся 1000 ден. ед., хранящихся в банке под 120% годовых, если темп инфляции в стране составляет 20% в месяц.

1) в 6 раз; 2) в 5,64 раза; 3) в 4,05 раза; 4) в 3,27 раза; 5) в 2,87 раза.

Ответ: $1,2^{12} = 8,9$ раза

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Математика»

Направление подготовки: *38.03.02 Менеджмент*
Профиль подготовки: *Менеджмент в предпринимательской деятельности*
Квалификация выпускника: *Бакалавр*
Форма обучения: *очная*

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 8
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 12
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 18
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 20

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Математика» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970.

Преподавание дисциплины состоит в том, чтобы на примерах математических понятий и методов продемонстрировать сущность научного подхода, специфику математики и её роль как способ познания мира, общности её понятий и представлений для решения возникающих проблемных задач в процессе профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Требования к входным знаниям и умениям обучающегося: для успешного освоения данной дисциплины обучающийся должен владеть знаниями, умениями и навыками, сформированными школьной программной – знание элементарной математики, алгебры, элементарных функций, умение дифференцировать.

Дисциплина «Математика» имеет логические и методологические последующие связи с дисциплинами базовой части: «Финансовый менеджмент», «Экономика и финансы организации».

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование на основе изучения понятий и методов математики общепрофессиональных компетенций во всех видах деятельности, приобретение навыков использования методов математики в профессиональной деятельности. Вооружить будущего бакалавра в области менеджмента (предпринимательство) математическими знаниями, необходимыми для изучения ряда общенаучных дисциплин и дисциплин профессионального цикла.

Задачи изучения дисциплины:

- понимание математики как особого способа познания мира, общности ее понятий и представлений;
- создать фундамент математического образования, необходимый для получения профессиональных компетенций бакалавра в области менеджмента;
- воспитать математическую культуру и понимание роли математики в различных сферах предпринимательской деятельности;

- сформировать знания и навыки, необходимые для изучения ряда профессиональных дисциплин;
- развивать логическое мышление и творческий подход к решению профессиональных задач;
- привить навыки использования математического аппарата для решения прикладных задач.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	**ОПК-2**	**ОПК-2.1.** Применяет методы теории принятия управленческих решений при решении поставленных управленческих задач в операционной деятельности организации	Знает 1)теоретические основы математики, необходимые для выполнения расчётов, необходимых на различных этапах предпринимательской деятельности. 2) основные области применения математики при решении прикладных задач в рамках профессиональной деятельности.	Умеет 1)применять методы математики в задачах формирования различных моделей в области предпринимательства и решении прикладных задач; 2)использовать математический язык и математическую символику при анализе и формировании расчетных характеристик на различных этапах предпринимательской деятельности.	Имеет практический опыт применения математического инструментария для решения прикладных задач.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		ОПК-2.2. Осуществляет сбор, обработку и анализ данных с использованием статистических	Знает 1)теоретические основы математики, необходимые для выполнения расчётов, необходимых на	Умеет 1)применять методы математики в задачах формирования	Имеет практический опыт применения математического инструментария	

		методов, необходимых для решения поставленных управленческих задач	различных этапах предпринимательской деятельности. 2) основные области применения математики при решении прикладных задач в рамках профессиональной деятельности	различных моделей в области предпринимательства и решении прикладных задач; 2)использовать математический язык и математическую символику при анализе и формировании расчетных характеристик на различных этапах предпринимательской деятельности.	для решения прикладных задач.	
		ОПК-2.3. Использует современный инструментарий и интеллектуальные информационно-аналитические системы при решении управленческих задач	1)теоретические основы математики, необходимые для выполнения расчётов, необходимых на различных этапах предпринимательской деятельности. 2) основные области применения математики при решении прикладных задач в рамках профессиональной деятельности	Умеет 1)применять методы математики в задачах формирования различных моделей в области предпринимательства и решении прикладных задач; 2)использовать математический язык и математическую символику при анализе и формировании расчетных характеристик на	Имеет практический опыт применения математического инструментария для решения прикладных задач.	

				различных этапах предпринимательской деятельности.		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА / балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Алгебра матриц	1		2							2	Отчет по практикуму по решению задач/5
Тема 2. Теория определителей	2		2							4	Отчет по практикуму по решению задач /5
Тема 3. Системы линейных алгебраических уравнений (СЛАУ)	3		3							4	Отчет по практикуму по решению задач /5 Контрольная работа по темам №1-3/15
Тема 4. Применение матричного исчисления к решению некоторых экономических и прикладных задач предпринимательства	2		2							4	Отчет по практикуму по решению задач /5 Контрольная работа по теме №4/10
Тема 5. Введение в математический анализ	2		2							4	Отчет по практикуму по решению задач /5
Тема 6. Теория пределов	2		2							4	Отчет по практикуму по решению задач /5
Тема 7.	2		2							4	Отчет по

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА / балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Дифференциальное исчисление функции одной переменной											практикуму по решению задач /5 Контрольная работа по темам №5-7/15
Тема 8. Приложения производной	2		2							4	Отчет по практикуму по решению задач /5
Тема 9. Интегральное исчисление функции одной переменной	3		2							4	Отчет по практикуму по решению задач /5 Контрольная работа по темам №8,9/15
Всего:	**19**		**19**							**34**	**100**
Контроль (час)											**зачет**
Общая трудоемкость дисциплины (в часах)	**72**										
Общая трудоемкость дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Алгебра матриц

Введение. Исторические сведения о возникновении и развитии математики. Предмет математики. Роль и место математики на современном этапе развития человеческого общества. Значение математики в деятельности бакалавра в области информационных технологий, финансиста, экономиста, бухгалтера и аудитора.

Определение матрицы. Виды матриц. Действия над матрицами и их свойства: сложение, умножение на число, произведение, возведение в целую неотрицательную степень, транспонирование. Элементы алгебры матриц в прикладных задачах предпринимательства. Примеры.

Тема 2. Теория определителей

Основные понятия. Вычисление определителей 1-3 порядка, правило Саррюса, вычисление определителей n-го порядка. Свойства определителей. Понятие минора, алгебраического дополнения. Вычисление определителей путем разложения определителей по элементам некоторой строки или некоторого столбца. Формулы разложения.

Миноры и алгебраические дополнения. Обратная матрица, методы ее вычисления. Матричные уравнения. Ранг матрицы. Метод окаймляющих миноров для нахождения ранга матрицы. Метод Гаусса. Метод присоединенной матрицы для вычисления обратной матрицы. Линейная зависимость и независимость строк матрицы.

Тема 3. Системы линейных алгебраических уравнений (СЛАУ)

Общая теория систем линейных уравнений. Основные понятия и определения: СЛАУ, решение СЛАУ, совместная, несовместная, определенная, неопределенная СЛАУ, элементарные преобразования. Матричная форма СЛАУ. Теорема Кронекера-Капелли. Методы решения системы n линейных уравнений с n неизвестными. Метод обратной матрицы. Метод Крамера. Метод Гаусса. Метод Жордана-Гаусса. Структура общего решения неоднородной системы. Однородные системы линейных уравнений. Структура общего решения однородной системы. Матричные уравнения. Системы линейных уравнений в прикладных задачах предпринимательства. Примеры.

Тема 4. Применение матричного исчисления к решению некоторых экономических и прикладных задач предпринимательства

Линейные модели. Модель Леонтьева многоотраслевой экономики. Линейная модель обмена (модель международной торговли). Применение методов линейной алгебры при исследовании и решении экономических задач. Транспортная и производственная задачи. Модели принятия решений в условиях неопределенности и риска.

Тема 5. Введение в математический анализ

Понятие множества. Операции над множествами. Действительные числа. Модуль действительного числа. Числовая ось. Числовые множества; промежутки. Понятие функции. Основные способы задания функции. Область её определения. Сложные и обратные функции. График функции. Основные элементарные функции, их свойства и графики. Функции в предпринимательстве.

Тема 6. Теория пределов

Числовые последовательности. Арифметическая и геометрическая прогрессии. Предел числовой последовательности. Критерий Коши. Арифметические свойства пределов. Переход к пределу в неравенствах. Существование предела монотонной и ограниченной последовательности.

Предел функции в точке и в бесконечности. Бесконечно малые и бесконечно большие функции. Свойства предела функции. Односторонние пределы. Пределы монотонных функций. Замечательные пределы.

Непрерывность функции в точке. Непрерывные функции. Локальные свойства непрерывных функций. Непрерывность сложной и обратной функций. Непрерывность элементарных функций. Односторонняя непрерывность. Точки разрыва, их классификация. Сравнение функций. Символы о и О. Эквивалентные функции. Свойства функций, непрерывных на отрезке: ограниченность, существование наибольшего и наименьшего значений, промежуточные значения. Асимптоты графика функций.

Теория пределов в прикладных задачах предпринимательства: предельные издержки.

Тема 7. Дифференциальное исчисление функции одной переменной

Понятие функции, дифференцируемой в точке. Производная функции, её смысл в различных задачах. Дифференциал функции, его геометрический смысл. Общее представление о методах линеаризации. Правила нахождения производной и дифференциала.

Производная сложной и обратной функций. Инвариантность формы дифференциала. Дифференцирование неявно заданных, параметрически заданных функций. Логарифмическое дифференцирование. Производные и дифференциалы высших порядков.

Примеры использования при решении прикладных задач предпринимательства: издержки производства, производительность труда, функция потребления и сбережения, эластичность спроса.

Тема 8. Приложения производной

Теорема Ферма. Теоремы Ролля, Лагранжа, Коши, их применение. Правило Лопиталя.

Условия монотонности функции. Точка экстремума функции. Экстремумы функции, необходимое условие. Достаточные условия. Отыскание наибольшего и наименьшего значений функции,

дифференцируемой на отрезке. Исследование выпуклости функции. Точки перегиба. Общая схема исследования функции и построения графика.

Формула Тейлора. Разложение основных элементарных функций по формуле Тейлора. Применение формулы Тейлора для приближённых вычислений.

Примеры использования при решении прикладных задач предпринимательства: максимальная прибыль, минимальные затраты.

Тема 9. Интегральное исчисление функции одной переменной

Первообразная, семейство первообразных. Неопределенный интеграл функции одной переменной. Свойства неопределенного интеграла. Основная таблица неопределенных интегралов.

Основные методы интегрирования. Интегрирование рациональных функций. Интегрирование некоторых иррациональностей. Некоторые интегралы, не выражающиеся через элементарные функции.

Определенный интеграл. Понятие определенного интеграла. Основные свойства определенных интегралов. Вычисление определенных интегралов. Приложение определенных интегралов к вычислению площадей, объемов и длин. Приближенное вычисление определенных интегралов.

Несобственные интегралы. Несобственные интегралы от непрерывных функций с бесконечными пределами. Несобственные интегралы от разрывных функций.

Примеры использования при решении прикладных задач предпринимательства: объем выпущенной продукции за определенный период, выигрыши потребителей и поставщиков.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Математика» используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

– ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
– получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
– получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по выполнению контрольных работ

В соответствие с учебным планом каждый студент должен выполнить контрольные работы по дисциплине. Задачи контрольной работы выдаются преподавателем индивидуально по вариантам.

Правила:

– работа должна быть сдана за 10 дней до мероприятий промежуточной аттестации;
– студент обязан выполнять контрольные работы только своего варианта.

Контрольные работы следует выполнять в отдельной для каждой работы ученической тетради, оставляя поля для замечаний преподавателя. Рекомендуется оставлять в конце тетради несколько чистых страниц для исправлений и дополнений в соответствии с указаниями преподавателя.

На обложке тетради студент должен указать форму обучения, направление, профиль, курс, номер группы, свою фамилию, имя, отчество, номер работы, номер зачетной книжки, номер варианта; ученую степень (звание) фамилию, имя, отчество преподавателя.

В конце работы необходимо привести список.

Перед решением задачи каждого задания нужно полностью выписать ее условие. Если несколько задач имеют общую формулировку, переписывать следует только условие задачи нужного варианта. Решение каждой задачи студент должен сопровождать подробными объяснениями и ссылками на соответствующие формулы, теоремы и правила. Вычисления должны быть доведены до конечного числового результата. Ответы и выводы, полученные при решении задач, следует подчеркнуть.

В случае возвращения работы на доработку, следует переделать те задачи, на которые указывает преподаватель, а при отсутствии такого указания вся контрольная работа должна быть выполнена заново. Переделанная работа сдается на повторную проверку обязательно с не зачтенной ранее работой.

В случае возникновения затруднений студент может обратиться к преподавателю или на кафедру.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Самопроверка

После изучения определенной темы по записям конспекта и учебнику, решения соответствующих задач на практических занятиях и самостоятельно, обучающемуся рекомендуется, используя лист опорных сигналов, воспроизвести по памяти определения, выводы формул, формулировки основных положений и доказательств.

В случае необходимости нужно еще раз разобраться в материале. Помните, недостаточность усвоения того или иного вопроса выясняется только при изучении дальнейшего материала. Если это имеет место быть, надо вернуться назад и повторить плохо усвоенный материал. Важный критерий усвоения теоретического материала - умение решать задачи или пройти тестирование по пройденному материалу.

Консультации

Если в процессе самостоятельной работы над изучением теоретического материала или при решении задач возникают вопросы, разрешить которые самостоятельно не удается, необходимо обратиться к преподавателю для получения у него разъяснений или указаний. В своих вопросах надо четко выразить, в чем испытываете затруднения, характер этого затруднения. За консультацией следует обращаться и в случае, если возникнут сомнения в правильности ответов на вопросы самопроверки.

Подготовка к зачету

Подготовка к зачету способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. В процессе подготовки к зачету, ликвидируются имеющиеся пробелы в знаниях, углубляются, систематизируются и упорядочиваются знания. На зачете демонстрируются знания, приобретенные в процессе обучения по конкретной учебной дисциплине.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 1. Алгебра матриц	Введение. Исторические сведения о возникновении и развитии математики. Предмет математики. Роль и место математики на современном этапе развития человеческого общества. Значение математики в деятельности бакалавра в области информационных технологий, финансиста, экономиста, бухгалтера и аудитора.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 2. Теория определителей	Метод присоединенной матрицы для вычисления обратной матрицы. Линейная зависимость и независимость строк матрицы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 3. Системы линейных алгебраических уравнений (СЛАУ)	Однородные системы линейных уравнений. Структура общего решения однородной системы. Матричные уравнени	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к контрольной работе	Отчет по практикуму по решению задач Контрольная работа по темам 1-3
Тема 4. Применение матричного исчисления к решению некоторых экономических и прикладных задач предпринимательства	Линейные модели. Модель Леонтьева многоотраслевой экономики. Линейная модель обмена (модель международной торговли).	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к контрольной работе	Отчет по практикуму по решению задач Контрольная работа по теме 4
Тема 5. Введение в математический анализ	.Сложные и обратные функции. График функции. Основные элементарные функции, их свойства и	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	графики.	сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	
Тема 6. Теория пределов	Непрерывные функции. Локальные свойства непрерывных функций. Непрерывность сложной и обратной функций. Непрерывность элементарных функций. Односторонняя непрерывность. Точки разрыва, их классификация. Сравнение функций. Символы о и О. Эквивалентные функции. Свойства функций, непрерывных на отрезке: ограниченность, существование наибольшего и наименьшего значений, промежуточные значения.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 7. Дифференциальное исчисление функции одной переменной	Дифференцирование неявно заданных, параметрически заданных функций. Логарифмическое дифференцирование. Производные и дифференциалы высших порядков.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к контрольной работе	Отчет по практикуму по решению задач Контрольная работа по темам 5-7
Тема 8. Приложения производной	Теорема Ферма. Теоремы Ролля, Лагранжа, Коши, их применение. Формула Тейлора. Разложение основных элементарных функций по формуле Тейлора. Применение формулы Тейлора для приближённых вычислений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 9. Интегральное исчисление функции одной переменной	Приближенное вычисление определенных интегралов. Несобственные интегралы. Несобственные интегралы от непрерывных функций с	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к	Отчет по практикуму по решению задач Контрольная работа по

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	бесконечными пределами. Несобственные интегралы от разрывных функций.	практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму Подготовка к контрольной работе	темам 8, 9

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Гулиян Б.Ш. Математика. Базовый курс: учебник / Б.Ш. Гулиян, Р.Я. Хамидуллин. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: МФПУ «Синергия», 2013. – 720с.

2. Мельников, Е. В. Математический анализ: теория и практика : учебное пособие : в 3 частях : [16+] / Е. В. Мельников, Е. А. Мещеряков. – Омск : Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (ОмГУ), 2019. – Часть 1. – 336 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=613842 . – Библиогр.: с. 315-327. – ISBN 978-5-7779-2405-6. - ISBN 978-5-7779-2404-9. – Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Алферова, З. В. Алгебра и теория чисел: учебно-методический комплекс : [16+] / З. В. Алферова, Э. Л. Балюкевич, А. Н. Романников. – Москва : Евразийский открытый институт, 2011. – 279 с. – Режим доступа: по подписке. –URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=90645

2. Треногин, В.А. Обыкновенные дифференциальные уравнения : учебник / В.А. Треногин. - Москва : Физматлит, 2009. - 312 с. - ISBN 978-5-9221-1063-1; То же [Электронный ресурс]. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=82614

3. Протасов, Ю.М. Математический анализ : учебное пособие / Ю.М. Протасов. - 2-е изд., стер. - Москва : Издательство «Флинта», 2017. - 165 с. : граф., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9765-1234-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=115118

4. Сборник задач по математическому анализу: Непрерывность. Дифференцируемость : учебное пособие : в 3-х т. / Л.Д. Кудрявцев, А.Д. Кутасов, В.И. Чехлов, М.И. Шабунин. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Физматлит, 2010. - Т. 1. Предел. - 496 с. - ISBN 978-5-9221-0306-0, 978-5-9221-0305-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=83187

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Математический портал	http://mathportal.net/
2.	Образовательный математический сайт	https://hub.exponenta.ru/
3.	Сайт Решение задач по высшей математике	http://math24.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская

библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.

- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала оценки, балл
1	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму 5-3 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 2-1– практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 0 - практикум не выполнен.
2	Контрольная работа	15-13 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 12-8 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 7-0 – менее 50% правильных ответов.
3	Контрольная работа	10-9 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 8-5 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 4-1 – менее 50% правильных ответов.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные контрольные вопросы для проверки готовности к

практикуму по решению задач (Линейная алгебра)

1. Что называется матрицей? Перечислите виды матриц.
2. Какую роль в линейной алгебре играют единичная и нулевая матрицы?
3. Какая матрица называется диагональной?
4. Дайте определение квадратной матрицы.
5. Какая матрица называется транспонированной по отношению к данной?
6. Для каких матриц определена операция сложения?
7. Перечислите основные свойства сложения матриц.
8. Какие матрицы называются коммутирующими между собой?
9. Для каких матриц определена операция умножения?
10. Перечислите основные свойства умножения матриц. Для каких матриц применимо понятие определителя?
11. Что понимается под определителем?
12. Сформулируйте определение определителя второго и третьего порядков.
13. Проиллюстрируйте правило треугольников.
14. Что называется минором данного элемента определителя?
15. Что называется алгебраическим дополнением данного элемента определителя?
16. Какая связь между минором и алгебраическим дополнением данного элемента определителя?
17. Сформулируйте основные свойства определителей и проверьте их для определителей второго порядка.
18. В чем заключается выражение определителя непосредственно через его элементы?
19. Опишите основные методы вычисления определителей.
20. Дайте определение обратной матрице. Всякая ли матрица имеет обратную?
21. Сформулируйте алгоритм нахождения обратной матрицы.
22. Что такое ранг матрицы? Каков смысл этого понятия?
23. Что называется базисным минором?
24. Изменится ли ранг матрицы при перестановке каких-либо строк (столбцов)?
25. Изменится ли ранг матрицы при умножении каждого элемента строки (столбца) на одно и тоже отличное от нуля число?
26. Чему равен ранг нулевой матрицы?
27. Чему равен ранг ступенчатой матрицы?
28. Что Вы понимаете под элементарными преобразованиями?
29. Какая матрица называется эквивалентной по отношению к данной матрице?
30. Что понимается под системой линейных алгебраических уравнений?
31. Запишите в общем виде СЛАУ. Каков смысл величин, входящих в уравнения системы?

32. Дайте определение решения системы, определения совместной, несовместной системы.

33. При каких условиях СЛАУ имеет единственное решение?

34. К какой СЛАУ применим метод обратной матрицы?

35. К какой СЛАУ применимо правило Крамера?

36. Сформулируйте теорему Кронекера-Капелли.

37. Сформулируйте алгоритм решения произвольной системы линейных уравнений.

38. Какая система линейных алгебраических уравнений называется однородной?

39. При каких условиях система однородных уравнений имеет ненулевое решение?

40. Исследование и решение систем линейных уравнений методом Жордана-Гаусса.

41. Однородные системы линейных уравнений. Фундаментальные системы решений.

Типовые задания практикумов по решению задач

Задание 1. 1. Вычислить $3A+4B$, $AB-BA$.

1. $A=\begin{pmatrix}1 & -3 & 2\\ 3 & -4 & 1\\ 2 & -5 & 3\end{pmatrix}$ $B=\begin{pmatrix}2 & 5 & 6\\ 1 & 2 & 5\\ 1 & 3 & 2\end{pmatrix}$

2. $A=\begin{pmatrix}1 & 5 & -5\\ 3 & 10 & 0\\ 2 & 9 & 7\end{pmatrix}$ $B=\begin{pmatrix}3 & 2 & 5\\ 4 & -1 & 3\\ 9 & 6 & 5\end{pmatrix}$

Задание 2. Дана:

$A=\begin{pmatrix}-1 & 2 & 0\\ 3 & 0 & 5\\ 1 & -2 & -4\end{pmatrix}$. Найти значение матричного многочлена f(A):

а) $f(x)=7x^2+5x+3$; б) $f(x)=5x^3+7x^2+2x-2$.

Задание 3. Вычислить определители матриц A и B.

1. $A=\begin{pmatrix}2 & -5 & 1 & 2\\ -3 & 7 & -1 & 4\\ 5 & -9 & 2 & 7\\ 4 & -6 & 1 & 2\end{pmatrix}$ $B=\begin{pmatrix}\frac{3}{2} & -\frac{9}{2} & -\frac{3}{2} & -3\\ \frac{5}{3} & -\frac{8}{3} & -\frac{2}{3} & -\frac{7}{3}\\ \frac{4}{3} & -\frac{5}{3} & -1 & -\frac{2}{3}\\ 7 & -8 & -4 & -5\end{pmatrix}$

Задание 4 Вычислить ранг матрицы.

1. $\begin{pmatrix} -2 & 4 & 3 & 5 \\ 0 & 1 & 2 & -1 \\ -2 & 7 & 9 & 2 \end{pmatrix}$ 2. $\begin{pmatrix} 1 & 2 & -3 & 4 \\ 3 & 1 & 2 & -1 \\ 5 & 4 & -1 & 2 \\ 10 & 9 & -5 & 9 \end{pmatrix}$

Задание 5. Решить систему линейных уравнений методом Крамера.

1. $\begin{cases} 2x_1 + 5x_2 - 8x_3 = 8 \\ 4x_1 + 3x_2 - 9x_3 = 9 \\ 2x_1 + 3x_2 - 5x_3 = 7 \end{cases}$ 2. $\begin{cases} x_1 + 8x_2 - 7x_3 = 12 \\ 2x_1 + 3x_2 - 5x_3 = 7 \\ 6x_1 + 8x_2 - 17x_3 = 17 \end{cases}$

Типовые задания контрольных работ

Вариант 1

1. Даны:

$$A = \begin{pmatrix} 1 & -2 & 3 \\ -4 & 2 & -5 \\ -1 & 5 & 0 \end{pmatrix}; \qquad B = \begin{pmatrix} -3 & -1 & 0 \\ -1 & 5 & -2 \\ 8 & -5 & 1 \end{pmatrix}$$

Найти: а) $C = 4A - 4B$; б) $D = 3A^T - 5B$; в) $F = 2A - 5E$.

2. Найти произведение матриц AB и BA (если это возможно):

а) $A = \begin{pmatrix} -4 & 7 & 1 \\ -3 & 2 & 4 \end{pmatrix}; \qquad B = \begin{pmatrix} -2 \\ 1 \\ 3 \end{pmatrix}.$

б) $A = \begin{pmatrix} -5 & 2 & 1 \\ -2 & 3 & 4 \end{pmatrix}; \qquad B = \begin{pmatrix} 2 & 3 \\ -3 & 0 \\ 4 & 1 \end{pmatrix}.$

в) $A = \begin{pmatrix} 1 & -2 & 3 \\ -4 & 2 & -5 \\ -1 & 5 & 0 \end{pmatrix}; \qquad B = \begin{pmatrix} -3 & -1 & 0 \\ -1 & 5 & -2 \\ 8 & -5 & 1 \end{pmatrix}.$

3. Дана:

$A = \begin{pmatrix} -1 & 2 & 0 \\ 3 & 0 & 5 \\ 1 & -2 & -4 \end{pmatrix}$. Найти значение матричного многочлена f(A):

а) $f(x) = 7x^2 + 5x + 3$; б) $f(x) = 5x^3 + 7x^2 + 2x - 2$.

4. Вычислить определители:

а) $\Delta = \begin{vmatrix} 1 & 4 \\ 3 & 2 \end{vmatrix}$; *б)* $\Delta = \begin{vmatrix} \cos\beta & \sin\beta \\ \sin\beta & \cos\beta \end{vmatrix}$.

5. Решить уравнения:

а) $\begin{vmatrix} 2x+1 & 3 \\ x+5 & 2 \end{vmatrix} = 0$; б) $\begin{vmatrix} 2x-1 & x+1 \\ x+2 & x-1 \end{vmatrix} = -6$.

Вариант 2

1. Вычислить определители третьего порядка по правилу треугольников, разложением по второй строке, по третьему столбцу, используя свойства определителей:

а) $\Delta = \begin{vmatrix} 2 & 3 & 4 \\ 5 & -2 & 1 \\ 1 & 2 & 3 \end{vmatrix}$; б) $\Delta = \begin{vmatrix} 1 & 2 & 5 \\ 3 & -4 & 7 \\ -3 & 12 & -15 \end{vmatrix}$.

2. Вычислить определители, используя разложение по какой-нибудь строке или по столбцу, свойства определителей:

а) $\Delta = \begin{vmatrix} 0 & 5 & 2 & 0 \\ 8 & 3 & 5 & 4 \\ 7 & 2 & 4 & 1 \\ 0 & 4 & 1 & 0 \end{vmatrix}$; б) $\Delta = \begin{vmatrix} 2 & -1 & 3 & -1 \\ 1 & 1 & -2 & 4 \\ 3 & 2 & -1 & 3 \\ 5 & -2 & 1 & -2 \end{vmatrix}$.

3. Найти обратную матрицу A^{-1}:

$$A = \begin{pmatrix} 3 & 4 & 1 \\ 2 & 3 & 1 \\ 5 & 2 & 2 \end{pmatrix}.$$

4. Решить по формулам Крамера систему уравнений:

$$\begin{cases} x_1 - 3x_2 + 2x_3 = 5 \\ 3x_1 + x_2 - 5x_3 = 4 \\ 4x_1 - 2x_2 - 3x_3 = 10 \end{cases}.$$

5. Исследовать на совместность, решить методом Гаусса и Жордана-Гаусса систему уравнений:

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 = 6 \\ 2x_1 - x_2 + x_3 = 3 \\ x_1 - x_2 + 2x_3 = 5 \\ 3x_1 - 6x_2 + 5x_3 = 6 \end{cases}.$$

Примерные контрольные вопросы для проверки готовности к практикуму по решению задач (Математический анализ)

1. Какие функции называются алгебраическими, а какие - трансцендентными?

2. Какие функции называются рациональными, а какие - иррациональными?

3. Какие функции называются целой рациональной функцией, правильной рациональной дробью и неправильной рациональной дробью?

4. Какие функции называются обратными?

5. Какая функция называется заданной явно, а какая - неявно?

6. Что называется областью определения и областью изменения функции?

7. Какая функция называется четной, нечетной и общего вида? Каков их геометрический смысл?

8. Какая функция называется периодической? Что называется периодом функции? Каков геометрический смысл периодической функций?

9. Что называется последовательностью?

10. Какая последовательность называется возрастающей (убывающей)?

11. Какая последовательность называется ограниченной? Приведите примеры.

12. Что называется пределом последовательности?

13. Сколько пределов может иметь последовательность?

14. Сформулируйте необходимое условие существования предела последовательности.

15. Какая последовательность называется бесконечно большой? Приведите примеры.

16. Какая последовательность называется бесконечно малой? Приведите примеры.

17. Сформулируйте основные теоремы о пределах.

18. Назовите основные виды неопределенностей.

19. Напишите формулу первого замечательного предела и прочитайте ее.

20. Напишите формулы второго замечательного предела.

21. На чем основывается сравнение бесконечно малых величин?

22. Приведите примеры бесконечно малых функций.

23. Дайте определение производной функции в точке.

24. Найдите по четырехступенчатому правилу производную функции $y(x) = x^2$.

25. На основании основных правил взятия производных найдите производную функции $y(x) = 5x^2 – 3x + 4$.

26. Непрерывность функции является необходимым или достаточным условием?

27. Для существования производной в точке каковы ее достаточные условия?

28. Перечислите наименования точек разрыва производной непрерывной функции.

29. Каков геометрический смысл производной?

30. Каков механический смысл первой производной?

31. Приведите пример применения понятия производной функции в

экономике.

32. Дайте определение касательной к графику функции $y = f(x)$ в точке $(x_0; y_0)$ и напишите уравнение касательной.

33. Из каких двух частей состоит полное приращение функции?

34. Чем является для функции ее линейная часть относительно приращения независимой переменной?

35. Сравните неглавную часть с главной частью. Ваши выводы.

36. Может ли функция иметь дифференциал в точке, если она не имеет производной в этой точке?

37. Каков геометрический смысл дифференциала функции?

38. В чем состоит инвариантность формы первого дифференциала?

39. При каких условиях, налагаемых на функцию $y = f\left(x\right)$, имеет место теорема Ролля?

40. При каких условиях, налагаемых на функцию $y = f\left(x\right)$, имеют место теоремы Лагранжа и Коши?

41. Можно ли из полученных формул, являющихся результатами теорем Лагранжа и Коши, сформулировать основные требования, налагаемые на функцию $y = f\left(x\right)$? Если да, то обоснуйте утверждение.

42. Сформулируйте условия, налагаемые на функции в теореме Лопиталя. При каких условиях можно переходить к пределу отношений вторых производных числителя и знаменателя дроби?

43. Каковы условия применения правил Лопиталя?

44. Сформулируйте необходимые и достаточные условия монотонного возрастания (убывания) функции на интервале (a; b).

45. Сформулируйте определение экстремума функции.

46. Сформулируйте необходимые условия экстремума функции.

47. Сформулируйте достаточные условия экстремума функции по первой производной; по второй производной

48. Какие точки называются точками разрыва функции?

49. Какие прямые называются асимптотами графика функции?

50. Какая точка называется точкой перегиба функции?

51. Каковы необходимые и достаточные условия, чтобы функция y = f (x) в точке $x = x_0$ имела точку перегиба?

52. Каковы необходимые и достаточные условия монотонного возрастания и монотонного убывания функции?

53. Каковы условия, накладываемые на функцию f (x), при которых график функции y = f (x) был бы выпуклым (вогнутым) на интервале (a; b)?

54. Что понимается под асимптотой графика функции?

55. Что называется первообразной заданной функции f(x)?

56. Что называется неопределенным интегралом функции f(x)?

57. Сформулируйте и докажите основные свойства неопределенного

интеграла.

58. Напишите формулу замены переменной в неопределенном интеграле.

59. Напишите формулу подстановки в неопределенном интеграле.

60. Напишите на память таблицу неопределенных интегралов и сверьте вашу таблицу с таблицей в пособии. Добейтесь полного их совпадения, после чего рекомендуем приступать к отысканию неопределенных интегралов.

61. Какие вы знаете методы интегрирования и в чем заключается идея этих методов?

62. В чем заключается различие метода замены переменной от метода подстановки?

63. Как вы понимаете понятие «неберущиеся интегралы»?

64. Каким условиям должна удовлетворять подынтегральная функция, чтобы существовал неопределенный интеграл (или первообразная)?

65. Напишите формулу интегрирования по частям для неопределенного интеграла.

66. Какие дроби называются простейшими рациональными дробями и чему равны интегралы от таких функций?

67. В чем отличие определенного интеграла от неопределенного?

68. Чему равен определенный интеграл, если пределы интегрирования – фиксированные действительные числа?

69. Каким условиям должна удовлетворять подынтегральная функция, чтобы определенный интеграл от нее существовал?

70. Какова связь между определенным и неопределенным интегралами?

71. Числом или функцией будет определенный интеграл с переменными пределами интегрирования?

72. По какой формуле вычисляется определенный интеграл?

73. Напишите формулу замены переменной в определенном интеграле.

74. Напишите формулу интегрирования по частям определенного интеграла.

75. Как с помощью определенного интеграла вычисляются площади плоских фигур?

76. Как с помощью определенного интеграла вычисляются объемы по площадям перпендикулярных сечений, объемы тел вращения?

Типовые задания практикумов по решению задач

Задание 1. Найти пределы: $\lim\limits_{x\to\infty}\dfrac{3x^2-2x+7}{6x^2+10x-2}$, $\lim\limits_{x\to 1}\dfrac{3x^2+2x-5}{6x^2-7x+1}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(\sqrt{4x^2-5x}-2x)$,

$\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{\sin x^3}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 3}\dfrac{\sin(x-3)}{x^3-27}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{\sin^3 x}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{1-\cos x}{x^2}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{arc\sin x^3}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{arc\sin 5x}{2x}$,

$\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{arctg4x}{2x}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{\sin^3 x}{x^2}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{\sin x^2\cdot tg^2 x}{x^3}$,. $\lim\limits_{n\to\infty}(1+\dfrac{5}{n})^{2n}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(1-\dfrac{2}{x})^{3x}$, $\lim\limits_{x\to 0}(1+2x)^{\frac{3}{x}}$,

$\lim\limits_{x\to\infty}(\dfrac{2x-3}{2x+10})^{3x}$.

Задание 2. Найти производные функции: $y=x^5-4x$, $y=\sqrt{3x^2-5}$, $y=\sin 3x$, $y=\cos 5x$,

$y=\left(3x^2-2x+2\right)^5$, $y=e^{5x}$, $y=\log_5\left(3x^2-5\right)$, $y=x^2\sin 2x$, $y=xe^{2x}$, $y=\dfrac{e^x}{x+1}$.

Задание 3. Найти дифференциалы функций: $y=x^3+3x^2+3x$, $y=\left(ax^2-b\right)^3$, $y=\sin^2 2x$,

$y=a^{\cos 3x}$, $y=\ln^2 x$

Задание 4. Найти дифференциал функции $y=x^3$, при $x=1$ и $\Delta x=0{,}1$.

Задание 5. Вычислить приближенное приращение функции $y=x^2+2x+3$, когда *x* изменяется от 2 до 1,98

Задание 6. Сторона квадрата *x=10* см. На сколько приближенно увеличится площадь этого квадрата, если сторона удлинится на 2 мм.?

Задание 7. Заменив приращение функции дифференциалом, приближенно

Задание 8. Найти площадь плоской фигуры, ограниченной линиями:

1) $x=y^2, x=2$. 2) $x=y^2, x=9$. 3) $x=y^2, x=y$. 4) $y=x^2, x=1, y=0$.

5) $y=\sin x, x=\dfrac{\pi}{2}; y=0$. 6) $y=x^3, y=x$. 7) $x=y^2, y=\dfrac{1}{2}x$. 8) $y=x^2, x=2, y=\dfrac{1}{2}x$.

9) $x=y^2, y=x^3$. 10) $y=\sin x, x=2\pi; y=0$.

Типовые задания контрольных работ

Вариант 1

Найти пределы:

1. $\lim\limits_{x\to 1}\dfrac{x^3+x^2-x-1}{x^3-1}$ 2. $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{tgx-\sin x}{x\cdot\sin^2 x}$ 3. $\lim\limits_{x\to 3}\dfrac{\sqrt{x+1}-2}{\sqrt{x-2}-1}$ 4. $\lim\limits_{x\to\infty}\left(\dfrac{x+2}{x-3}\right)^{5x}$

2.Для данной функции f(x) требуется:

а) найти точки разрыва;

б) найти скачок функции в каждой точке разрыва;

в) сделать чертёж;

$$f(x)=\begin{cases}0,\ \text{x<-}\pi\\ \text{sinx},\ -\pi<x<0\\ \pi,\ \text{x}\ge 0\end{cases}$$

3.Найти производную функции: $y=arctg^3\, ln\dfrac{\sqrt{x}}{x+2}$

4. Найти производную $y'(x)$ неявной функции: $sin(x-2y)+\dfrac{x^3}{y}=7x$

5. Найти $\dfrac{dy}{dx}$, если $x=e^{-t}\cdot cost,\quad y=e^{t}\cdot cost$

6. Найти предел, используя правило Лопиталя: $\lim\limits_{x\to+\infty}\dfrac{x^2}{e^x}$

Контрольная работа

Вариант 2

Задание 1. Найти неопределенный интеграл: $\int\dfrac{dx}{\cos^2 3x}$, $\int\dfrac{2x+1}{x^2+x})dx$, $\int\dfrac{dx}{4+x^2}$,

Задание 2. Вычислить интегралы, пользуясь формулой Ньютон – Лейбница.

1) $\int\limits_2^3(2x^3+x^2-5)dx$; 2) $\int\limits_0^3 2^x dx$; 3) $\int\limits_0^{\frac{\pi}{2}} cos\,xdx$; 4) $\int\limits_{\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{4}}\dfrac{dx}{cos^2 x}$.

Задание 3. Вычислите площадь фигуры, ограниченной линиями:

1) $y=x^2+1,\ \ y=0,\ \ x=0,\ \ x=2$.

2) $y-x^2+x+1=0,\ \ y-x-2=0$.

3) $y+x^2-\dfrac{x}{2}-1=0,\ \ y+\dfrac{x}{2}+1=0$.

4) $y+x^2-x-1=0,\ \ y+x+2=0$.

5) $y-x^2+2x-1=0,\ \ y+x^2-2x-1=0$.

Задание 4. Вычислите объем тела, образованного вращением вокруг оси *OX* фигуры, ограниченной линиями:

1. а) $\text{y}-\text{x}^2+4\text{x}-4=0,\ \ \text{y}+\text{x}^2-4\text{x}-4=0$. б) $\text{y}=1+8\text{x}^3,\ \ \text{x}=0,\ \ \text{y}=9$.

2. а) $\text{y}-\text{x}^2+\dfrac{\text{x}}{2}+1=0,\ \ \text{y}-\dfrac{\text{x}}{2}-1=0$. б) $\text{y}=\dfrac{\text{x}^2}{2},\ \ \text{y}=\dfrac{\text{x}^3}{8}$.

3. а) $y - x^2 + 2x - 1 = 0$, $y + x^2 - 2x - 1 = 0$. б) $y^2 = 9x$, $y = 3x$.

4. а) $y - x^2 + x + 1 = 0$, $y - x - 2 = 0$. б) $y^2 + x = 0$, $x = 0$, $y = 1$.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Математика» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: **Задание № 1** – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины (курса), а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; **Задание № 2** – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины (курса) и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; **Задание № 3** – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины (курса).	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1:0-30; 2:0-30; 3:0-40 **.** **«Зачтено»** **- 90 и более** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **- 70 и более баллов –** ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **- 50 и более баллов–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задание выполнено частично. «**Не зачтено»** **- Менее 50 баллов** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задание не выполнено

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа.

1. Понятие матрицы, виды матриц.
2. Действия над матрицами.
3. Элементарные преобразования матриц.
4. Приведение матриц к ступенчатому виду элементарными преобразованиями.
5. Понятие определителя, определители второго и третьего порядков, свойства определителей.

6. Миноры и алгебраические дополнения, вычисление определителей произвольного порядка n.

7. Вычисление определителя через элементарные преобразования.

8. Невырожденные матрицы. Обратная матрица.

9. Построение обратной матрицы при помощи алгебраических дополнений.

10. Ранг матрицы. Теорема о ранге матрицы. Вычисление ранга при помощи элементарных преобразованиях. Ранг ступенчатой матрицы.

11. Линейная зависимость и независимость строк матрицы.

12. Системы линейных алгебраических уравнений - определения СЛАУ, однородной, неоднородной, совместной, несовместной, определенной, неопределенной СЛАУ, решений СЛАУ, равносильных СЛАУ.

13. Матрица системы уравнений и расширенная матрица системы.

14. Решение системы линейных уравнений методом обратной матрицы.

15. Теорема Крамера. Формулы Крамера

16. Метод Гаусса решения системы линейных уравнений

17. Исследование совместности системы линейных алгебраических уравнений (теорема Кронекера-Капелли.

18. Системы линейных однородных уравнений. Фундаментальная система решений.

19. Построение множества решений системы линейных уравнений.

20. Линейные модели. Применение методов линейной алгебры при исследовании и решении экономических задач.

21. Функция (определение, основные свойства способы задания). Обратная функция и сложная функция.

22. Основные элементарные функции и их графики.

23. Предел функции в бесконечности и в точке

24. Связь между функцией, ее пределом и бесконечно малой функцией.

25. Основные теоремы о пределах.

26. Первый и второй замечательные пределы.

27. замечательный предел (доказательство).

28. Непрерывность функций. Точки разрыва функции и их классификация.

29. Основные теоремы о непрерывных функциях. Непрерывность элементарных функций.

30. Производная функции (определение производной, ее физический и геометрический смысл).

31. Производная суммы, разности, произведения и частного функций (доказательство теорем).

32. Производная сложной и обратной функций.

33. Производные основных элементарных функций (вывод).

34. Таблица производных основных элементарных функций.

35. Дифференцирование неявных и параметрически заданных

функций.

36. Логарифмическое дифференцирование

37. Производные высших порядков

38. Дифференциал функции (понятие дифференциала функции, геометрический смысл дифференциала функции).

39. Основные теоремы о дифференциалах (доказательство теорем).

40. Таблица дифференциалов.

41. Применение дифференциала к приближенным вычислениям.

42. Дифференциалы высших порядков.

43. Приложения производной (правила Лопиталя).

44. Возрастание и убывание функций (монотонность). Условия монотонности функций.

45. Экстремум функции (максимум и минимум функций). Необходимое и достаточные условия экстремума.

46. Схема исследования функций на экстремум.

47. Выпуклость графика функции. Точки перегиба. Необходимое и достаточное условие перегиба.

48. Схема исследования функций на выпуклость.

49. Асимптоты графика функции (теоремы).

50. Общая схема исследования функции и построения графика.

51. Неопределенный интеграл. Понятие неопределенного интеграла. Свойства неопределенного интеграла. Таблица основных неопределенных интегралов.

52. Метод непосредственного интегрирования (разложения

53. Метод интегрирования подстановкой (заменой переменной).

54. Метод интегрирования по частям. Интегрирование рациональных функций. Понятие о рациональных функциях. Интегрирование простейших рациональных дробей.

55. Интегрирование рациональных дробей.

56. Метод неопределенных коэффициентов.

57. Определенный интеграл. Определенный интеграл как предел интегральной суммы.

58. Формула Ньютона – Лейбница.

59. Геометрический смысл определенного интеграла.

60. Основные свойства определенного интеграла.

61. Вычисление определенного интеграла.

62. Формула интегрирования по частям для определенного интеграла.

63. Вычисление площадей плоских фигур

64. Вычисление объема тела вращения.

65. Несобственные интегралы (НИ). Несобственный интеграл с бесконечным промежутком интегрирования (НИ I рода). Несобственный интеграл от разрывной функции (НИ II рода

Задания 2-го типа.

Задание 1. Решить систему уравнений с применением теории матриц:

$$\begin{cases} x+2y+3z=-7, \\ 2x+y+2z=-2, \\ 3x+2y+z=3. \end{cases} \qquad 2) \quad \begin{cases} 6x_1+6x_2-14x_3=16 \\ 2x_1+5x_2-8x_3=8 \\ 4x_1+3x_2+9x_3=9 \end{cases}$$

Задание 2. Как свести вычисление определителя n-го порядка ($n \geq 4$) к вычислению определителя П или Ш порядков? Вычислить определитель матриц A и B:

$$A=\begin{pmatrix} 6 & -5 & 8 & 4 \\ 9 & 7 & 5 & 2 \\ 5 & 5 & 3 & 7 \\ -4 & 8 & -8 & -3 \end{pmatrix} \quad B=\begin{pmatrix} 3 & -12 & \frac{21}{5} & 15 \\ \frac{1}{3} & -\frac{5}{2} & \frac{2}{5} & \frac{3}{2} \\ \frac{2}{3} & -\frac{9}{2} & \frac{4}{5} & \frac{5}{2} \\ -\frac{1}{7} & \frac{2}{7} & -\frac{1}{7} & \frac{3}{7} \end{pmatrix}$$

Задание 3. Дать определение ранга матрицы. Ранг какой матрицы равен 0?

Чему равен ранг матриц $A=\begin{pmatrix} 0 & 0 \\ 0 & 1 \end{pmatrix}$, $B=\begin{pmatrix} 1 & 2 \\ 1 & 2 \end{pmatrix}$, $C=\begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 5 & 6 & 7 & 8 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \end{pmatrix}$?

Задание 4. Какая матрица называется обратной к A. Для каких матриц существует обратная ? Найти обратную матрицу для матриц A и B, если это возможно:

$$A=\begin{pmatrix} 1 & -3 & 2 \\ 3 & -4 & 1 \\ 2 & -5 & 3 \end{pmatrix} \quad B=\begin{pmatrix} 2 & 5 & 6 \\ 1 & 2 & 5 \\ 1 & 3 & 2 \end{pmatrix}$$

Задание 5. Сформулировать критерий совместности линейной системы (теорема Кронекера-Капелли). Исследовать на совместность СЛАУ:

$$\begin{cases} 2x_1+5x_2+4x_3+x_4=20 \\ 2x_1+10x_2+9x_3+7x_4=40 \\ x_1+3x_2+2x_3+x_4=11 \\ 3x_1+8x_2+9x_3+2x_4=37 \end{cases}.$$

Задание 6. В чем отличие методов Гаусса и Жордана-Гаусса? Решить методом Гаусса СЛАУ:

$$\begin{cases} 2x_1 + x_2 + 3x_3 + x_4 + 3x_5 = 2 \\ x_1 + 2x_2 + x_3 - x_4 - x_5 = 4 \\ 3x_1 + 3x_2 - 2x_3 + 2x_4 + 2x_5 = 5 \end{cases}$$

Задание 7. В чем отличие методов Гаусса и Жордана-Гаусса? Решить методом Жордана-Гаусса СЛАУ:

$$\begin{cases} x_1 + 2x_2 - 3x_4 + 2x_5 = 1 \\ x_1 - x_2 - 3x_3 + x_4 - 3x_5 = 2 \\ 2x_1 - 3x_2 + 4x_3 - 5x_4 + 2x_5 = 7 \\ 3x_1 - x_2 + 4x_3 - 8x_4 + 4x_5 = 2 \end{cases}$$

Задание 8. Алгоритм построения обратной матрицы при помощи алгебраических дополнений.

Найти обратную матрицу: $A = \begin{pmatrix} 1 & -3 & 2 \\ 3 & -4 & 1 \\ 2 & -5 & 3 \end{pmatrix}$

Задание 9. Какие матрицы можно умножать? Найти произведение матриц АВ и ВА (если это возможно):

$$а)\ A = \begin{pmatrix} -4 & 7 & 1 \\ -3 & 2 & 4 \end{pmatrix}; \qquad \text{В} = \begin{pmatrix} -2 \\ 1 \\ 3 \end{pmatrix}.$$

Задание 10. Формулы разложения. Вычислить определители, используя разложение по какой-нибудь строке или по столбцу, свойства определителей:

$$\text{а)}\ \Delta = \begin{vmatrix} 0 & 5 & 2 & 0 \\ 8 & 3 & 5 & 4 \\ 7 & 2 & 4 & 1 \\ 0 & 4 & 1 & 0 \end{vmatrix} \qquad б)\Delta = \begin{vmatrix} 1 & -3 & 2 \\ 3 & -4 & 1 \\ 2 & -5 & 3 \end{vmatrix}.$$

Задание 11. Определить тип, метод решения, вычислить пределы:

$\lim\limits_{x\to\infty} \dfrac{3x^2-2x+7}{6x^2+10x-2}$, $\lim\limits_{x\to 1} \dfrac{3x^2+2x-5}{6x^2-7x+1}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(\sqrt{4x^2-5x}-2x)$, $\lim\limits_{x\to 0} \dfrac{\sin x^3}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 3} \dfrac{\sin(x-3)}{x^3-27}$,

$\lim\limits_{x\to 0} \dfrac{\sin^3 x}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 0} \dfrac{1-\cos x}{x^2}$, $\lim\limits_{x\to 0} \dfrac{arc\sin x^3}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 0} \dfrac{arc\sin 5x}{2x}$, $\lim\limits_{x\to 0} \dfrac{arctg\,4x}{2x}$, $\lim\limits_{x\to 0} \dfrac{\sin^3 x}{x^2}$,

$\lim\limits_{x\to 0} \dfrac{\sin x^2 \cdot tg^2 x}{x^3}$,. $\lim\limits_{n\to\infty}(1+\dfrac{5}{n})^{2n}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(1-\dfrac{2}{x})^{3x}$, $\lim\limits_{x\to 0}(1+2x)^{\frac{3}{x}}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(\dfrac{2x-3}{2x+10})^{3x}$.

Задание 12. Дать определения односторонних пределов функции в точке x=a. Чему равен $\lim\limits_{x\to 0+} 2^{1/x}$

Задание 13. Что называется точкой разрыва функции? Как классифицируются точки разрыва? Какого рода разрывы имеют функции ц $y=\frac{\sin}{x}$, $y=\frac{\cos}{x}$, $y=\frac{|x|}{x}$, $y=\sin\frac{1}{x}$?

Задание 14. Сформулировать правило Лопиталя для раскрытия неопределенностей вида $\frac{0}{0}, \frac{\infty}{\infty}$. Найти пределы используя правило Лопиталя:

$\lim\limits_{x\to\infty}\frac{7x^3-5x+7}{6x^3+10x^2-2}$, $\lim\limits_{x\to 1}\frac{x^2+2x-3}{5x^2-6x+1}$, $\lim\limits_{x\to 0}\frac{\sin x^5}{x^5}$, $\lim\limits_{x\to 5}\frac{\sin(x-5)}{x^3-125}$, $\lim\limits_{x\to 0}\frac{\sin^3 x}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 0}\frac{1-\cos 5x}{7x^2}$,

, $\lim\limits_{x\to 0}\frac{arc\sin 6x}{8x}$, $\lim\limits_{x\to 0}\frac{arctg17x}{7x}$, $\lim\limits_{x\to 0}\frac{\sin^2 x}{x^3}$:

Задание 15. Сформулировать признак монотонности дифференцируемой функции на $(a;\cdot в)$ и найти интервалы монотонности функции:

1) $y=2x^3-3x^2-12x+10$. 2) $y=-3x^2+4x-8$.

2) 3) $y=x^3+3x^2-9x-7$.

Задание 16. Сформулировать достаточные условия экстремума непрерывной функции. Найти точки экстремума функции:

1) $y=6x^4-8x^3-3x^2+6x$, 2) $y=10+15x+6x^2-x^3$,

3) $y=x^2\sqrt[3]{x+4}$, 4) $y=\frac{x}{9-x^2}$,

5) $y=\frac{x+1}{x^2+8}$, 6) $y=x\ln x$.

Задание 17. Какая кривая называется выпуклой вверх (вниз) на (a, в)? Что называется точкой перегиба кривой? Исследовать на выпуклость вниз (вверх) и найти точки перегиба графиков следующих функций:

1) $y=-x^4-2x^3+12x^2+15x-6$,

2) $y=3x^5-10x^4-30x^3+12x+7$

Задание 18. Что называется асимптотой кривой? Какие асимптоты может иметь кривая? Найти асимптоты заданных кривых:

1) $y=\dfrac{1}{x+5}$, 2) $y=\dfrac{3}{(x-4)^2}$, 3) $y=\dfrac{2x+1}{x-3}$, 4) $y=\dfrac{x}{9-x^2}$,

5) $y=\dfrac{x^2-1}{x}$, 6) $y=\dfrac{x^2}{9+x^2}$, 7) $y=\dfrac{x^3}{4-x^2}$. 8) $y=\sqrt{x^2-16}$

Задание 19. Чему равен $\int_{-a}^{a} f(x)dx$, если а) f(x) – четная функция; б) f(x) – нечетная функция?

Вычислить а) $\int_{-\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{6}} \sin^3 x \cdot \operatorname{tg}^4 2x dx$; б) $\int_{-1}^{1} (x^3+3x)e^{-x^2}dx$.

Задание 20. При каких n>0 сходятся несобственные интегралы $\int_a^в \dfrac{dx}{(x-a)^n}$, $\int_a^в \dfrac{dx}{(в-x)^n}$?

Задание 21. Какие из интегралов являются несобственными

а) $\int_{-2}^{3} \dfrac{dx}{\sqrt{x}}$, б) $\int_{-2}^{3} \dfrac{dx}{x+4}$, в) $\int_{-1}^{1} \dfrac{dx}{\sqrt{1-x^2}}$, г) $\int_{-1}^{1} \dfrac{dx}{\sqrt{1+x^2}}$, д) $\int_{1}^{¥} \dfrac{dx}{x^2+4x+5}$, е) $\int_{-\infty}^{\infty} arctgxdx$, ж) $\int_0^1 x\sin x dx$, з) $\int_0^1 \ln x dx$?

Задания 3-го типа.

Задание 1. Для матриц A и B определить: 1) $(4A+3B)$; 2) $(BA-2AB)$.

а) $A=\begin{pmatrix}1 & -3 & 2\\ 3 & -4 & 1\\ 2 & -5 & 3\end{pmatrix}$, $B=\begin{pmatrix}2 & 5 & 6\\ 1 & 2 & 5\\ 1 & 3 & 2\end{pmatrix}$ б) $A=\begin{pmatrix}1 & 5 & -5\\ 3 & 10 & 0\\ 2 & 9 & 7\end{pmatrix}$, $B=\begin{pmatrix}3 & 2 & 5\\ 4 & -1 & 3\\ 9 & 6 & 5\end{pmatrix}$.

Задание 2. Вычислить определители матриц A и B:

$$|A| = \begin{vmatrix} 2 & -5 & 1 & 2 \\ -3 & 7 & -1 & 4 \\ 5 & -9 & 2 & 7 \\ 4 & -6 & 1 & 2 \end{vmatrix}, \qquad |B| = \begin{vmatrix} \frac{3}{2} & -\frac{9}{2} & -\frac{3}{2} & -3 \\ \frac{5}{3} & -\frac{8}{3} & -\frac{2}{3} & -\frac{7}{3} \\ \frac{4}{3} & -\frac{5}{3} & -1 & -\frac{2}{3} \\ 7 & -8 & -4 & -5 \end{vmatrix}$$

Задание 3. Используя матрицы A и B, вычислить методом алгебраических дополнений и методом Жордана-Гусса*:* $(B-A)^{-1}$

$$A = \begin{pmatrix} 1 & -3 & 2 \\ 3 & -4 & 1 \\ 2 & -5 & 3 \end{pmatrix}, \qquad B = \begin{pmatrix} 2 & 5 & 6 \\ 1 & 2 & 5 \\ 1 & 3 & 2 \end{pmatrix}.$$

Задание 4. Найти ранг матрицы двумя способами: методом окаймляющих миноров и при помощи элементарных преобразований.

$$A = \begin{pmatrix} -2 & 4 & 3 & 5 \\ 0 & 1 & 2 & -1 \\ -2 & 7 & 9 & 2 \end{pmatrix}, \qquad B = \begin{pmatrix} 1 & 2 & -3 & 4 \\ 3 & 1 & 2 & -1 \\ 5 & 4 & -1 & 2 \\ 10 & 9 & -5 & 9 \end{pmatrix}.$$

Задание 5. Решить систему уравнений по формулам Крамера и матричным способом. После решения необходимо выполнить проверку**.**

а) $\begin{cases} 2x_1 + 5x_2 - 8x_3 = 8 \\ 4x_1 + 3x_2 - 9x_3 = 9 \\ 2x_1 + 3x_2 - 5x_3 = 7 \end{cases}$, б) $\begin{cases} x_1 + 8x_2 - 7x_3 = 12 \\ 2x_1 + 3x_2 - 5x_3 = 7 \\ 6x_1 + 8x_2 - 17x_3 = 17 \end{cases}$.

Задание 6. Решить системы уравнений методом Жордана-Гаусса. Если система является неопределенной, то в ответ записать одно базисное решение и одно частное, не являющееся базисным.

а) $\begin{cases} 2x_1 + x_2 + x_3 = 2 \\ x_1 + 3x_2 + x_3 = 5 \\ x_1 + x_2 + 3x_3 = -7 \\ 2x_1 + 3x_2 - 3x_3 = 14 \end{cases}$, б) $\begin{cases} x_1 + 5x_2 - 9x_3 + 8x_4 = 1 \\ 5x_1 + 18x_2 + 4x_3 + 5x_4 = 12 \\ 2x_1 + 7x_2 + 3x_3 + 4x_4 = 5 \\ x_1 + 3x_2 + 5x_3 - 2x_4 = 3 \end{cases}$.

Задание 7. Найдите собственные значения и собственные вектора матриц:

$$A=\begin{pmatrix}1 & -3 & 2\\ 3 & -4 & 1\\ 2 & -5 & 3\end{pmatrix},\qquad B=\begin{pmatrix}4 & 5 & 2\\ 0 & 1 & -3\\ 3 & 2 & 6\end{pmatrix}.$$

Задание 8. Найти пределы:

$$1)\lim_{x\to\infty}\frac{5x^2-3x+2}{2x^2+5};\quad 2)\lim_{x\to\infty}\frac{3x-2}{x^2+3};\quad 3)\lim_{x\to\infty}\frac{3x^2+5}{10x-3},$$

$$3)\lim_{x\to1}\frac{3x^2-5x+2}{x^2-1};\quad 5)\lim_{x\to2}\frac{x-2}{\sqrt{x+2}-2};\quad 6)\lim_{x\to3}\frac{2x-6}{27-x^3};$$

$$7)\lim_{x\to1}\frac{\sqrt{x}-1}{\sqrt[3]{x}-1}.$$

Задание 9. Найти пределы, используя первый замечательный предел:

$$1)\lim_{x\to0}\frac{sin7x}{x};\quad 2)\lim_{x\to0}\frac{sin\frac{x}{5}}{x};\quad 3)\lim_{x\to0}\frac{x}{tgx};\quad 4)\lim_{x\to0}\frac{tg2x}{x};\quad 5)\lim_{x\to0}\frac{sin^2\frac{x}{3}}{x^2};$$

$$6)\lim_{x\to0}\frac{sin^3 2x}{x^3};\ 7)\lim_{x\to0}\frac{4xsinx}{1-\cos 2x};\ 8)\lim_{x\to0}\frac{sin5x}{\sqrt{x+9}-3};$$

$$9)\lim_{x\to3}\frac{sin(x-3)}{x^2-9};\quad 10)\lim_{x\to2}\frac{sin^2(x-2)}{2x^2-8x-8}.$$

Задание 10. Найти пределы, используя второй замечательный предел:

$$1)\lim_{x\to\infty}\left(1-\frac{2}{x}\right)^x;\quad 2)\lim_{n\to\infty}\left(\frac{n+2}{n-3}\right)^n;\quad 3)\lim_{x\to0}(1-x)^{\frac{3}{x}}\quad 4)\lim_{x\to\infty}\left(\frac{3x-2}{3x+2}\right)^{3x};$$

Задание 11. Найти производных следующих функций

1) $f(x)=ax^2+bx+c$; 2) $y=\frac{x^2+5}{x-3}$; 3) $y=\frac{x+1}{x-1}$; 4) $\varphi(u)=u^2+2u+3$, вычислить $\varphi'(0)$;5) $y=log_3 x+x^2$; 6) $y=x\sin x$; 7) $y=x\ln x$; 8) $y=\frac{\ln x}{x}$;

9) $y=\frac{ln\,x}{sin\,x}$; 10) $y=log_7 x+x-x^2$;11) $y=ln\,sin\,x^2$; 12) $y=\sin x^2$; 13) $y=\ln^3 x$; 14) $y=(1+8x)^3$; 15) $y=sin3x+x$; 16) $y=\frac{a^2x+x^2}{a^2x-x^2}$; 17) $y=\frac{x+x^2}{ln\,2x}$; 18) $y=\frac{sin\,4x}{ln\,4x}$; 19)

$y = sin^5(5x^2 - 2)$; 20) $y = \ln\dfrac{a^2 + x^2}{a^2 - x^2}$.

Задание 12. Найдите мгновенную скорость движения тела в момент $t = 2$ ч., если известно, что закон, выражающий зависимость пройденного пути от времени, имеет вид $S(t) = 15t^2 - 3t - 2$.

Задание 13. Найти производные указанного порядка от данных функций:

1) $y = x^2 + x + 7$; $y''' = ?$; 2) $y = cosx$; $y^{(4)} = ?$; 3) $y = lnx^2$; $y''' = ?$;

4) $y = ln4x$; $y^{(4)} = ?$; 5) $y = e^{5x+3}$; $y'''(0) = ?$; 6) $y = e^x$; $y^{(n)} = ?$,

$y^n(0) = ?$.

Задание 14. Определить интервал убывания и возрастания функций:

1) $y = x^2 + x + 1$; 2) $y = 3x - 3x^2$; 3) $y = 1 - x + 2x^4$; 4) $y = x - e^x$;

5) $y = xlnx$;) $y = x^3 - \dfrac{3}{2}x^2 - 6x + 4$; 7) $y = x^3 - 6x^2 + 15x - 8$;

8) $y = \dfrac{x^2}{1 - x^2}$;9) $y = \dfrac{x^2 - 4x + 1}{x - 4}$; 10) $y = \dfrac{x^2 - 4x + 1}{x - 4}$.

Задание 15 . Исследовать на экстремум следующие функции:

1) $y = x^2 + x + 1$; 2) $y = 2x^3 - 3x^2$. 3) $y = 4x - x^4$;

4) $y = \dfrac{x}{x^2 + x + 1}$; 5) $y = x^2 e^{\frac{1}{x}}$; 6) $y = \dfrac{ln^2 x}{x}$.

Задание 16. Найти точки перегиба функции и интервалы выпуклости (вогнутости) графиков следующих функций

1) $y = 3x^2 - 2$; 2) $y = 3x^3 - x$; 3) $y = e^{x-2}$.

Задание 17. Найти асимптоты следующих функций:

1) $y = \dfrac{2x - 1}{3x}$; 2) $y = ln(x - 1)$;

3) $f(x) = \dfrac{x^2 + 1}{x^2 - 4}$; 4) $y = \dfrac{3x^2}{x^2 + 5}$.

Задание 18. Найдите неопределенные интегралы:

1) $\int(2\sqrt[3]{x} - \sqrt{5x} + 1)dx$; 2) $\int(\dfrac{2}{x^3} + \dfrac{1}{x\sqrt{x}})dx$; 3) $\int\dfrac{x^3 + 2x^2 - 4}{x}dx$;

4) $\int ctg^2 x dx$; 5) $\int sin^2 \frac{x}{2} dx$; 6) $\int (sin\frac{x}{2} - cos\frac{x}{2})^2 dx$;

7) $\int e^x (1 + \frac{e^{-x}}{x^2}) dx$; 8) $\int (a-bx)^3 dx$; 9) $\int \frac{dx}{4x^2+1}$; 10) $\int \frac{dx}{\sqrt{8-3x^2}}$;

11) $\int \frac{x^4}{x^2+1} dx$; 12) $\int \frac{x^2-4}{x+4} dx$; 13) $\int 2^x \cdot 3^x dx$; 14) $\int \frac{2dx}{x^2+4}$.

15) $\int \frac{ln^3 5x}{x} dx$; 16) $\int \frac{x}{\sqrt{x^2-5}} dx$; 17) $\int \frac{x^2}{x^6+9} dx$; ;

18) $\int xsinxdx$; 19) $\int xe^x dx$; 20) $\int lnxdx$; 21) $\int x^2 cos\, xdx$;

22) $\int \frac{dx}{3x^2-6x+5}$; 23) $\int \frac{(x+3)dx}{x^2+4x-1}$; 24) $\int \frac{x-1}{x^2+3x+2} dx$.

Задание 19. Вычислить:

1) $\int_2^3 (2x^3 + x^2 - 5)dx$; 2) $\int_0^3 2^x dx$; 3) $\int_0^{\frac{\pi}{2}} cos\, xdx$; 4) $\int_{\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{4}} \frac{dx}{cos^2 x}$;5) $\int_2^3 \frac{xdx}{x^2+1}$;

6) $\int_{\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{4}} \frac{dx}{\sqrt{4-x^2}}$ 7) $\int_{-1}^{0} \frac{dx}{x^2+2x+2}$; 8) $\int_0^{\frac{\pi}{2}} sin^3 xdx$;9) $\int_1^2 \frac{\sqrt{x^2-1}dx}{x}$; 10) $\int_1^2 \frac{\sqrt{x}dx}{1+x}$;

11) $\int_1^e \frac{\sqrt[3]{1+lnx}\ dx}{x}$.

Задание 20. Вычислите площадь фигуры, ограниченной линиями:

1) $y = x^2 + 1$, $y = 0$, $x = 0$, $x = 2$.

2) $y - x^2 + x + 1 = 0$, $y - x - 2 = 0$.

3) $y + x^2 - \frac{x}{2} - 1 = 0$, $y + \frac{x}{2} + 1 = 0$.

4) $y + x^2 - x - 1 = 0$, $y + x + 2 = 0$.

5) $y - x^2 + 2x - 1 = 0$, $y + x^2 - 2x - 1 = 0$.

6) $y - x^2 + 4x - 4 = 0$, $y + x^2 - 4x - 4 = 0$.

7) $y = cos\, x$, $y = 0$, $x = 0$, $x = 2\pi$.

8) $y = cos\, x$, $y = sin\, x$, $x = 0$, $x = \pi/4$.

Задание 21. Вычислите объем тела, образованного вращением вокруг оси OX фигуры, ограниченной линиями:

1) $y = 1 + 8x^3, \quad x = 0, \quad y = 9.$

2) $y = \frac{x^2}{2}, \quad y = \frac{x^3}{8}.$

3) $y = x^2, \quad xy = 8, \quad y = 0, \quad x = 4.$

4) $y = x^2 + 1, \quad x = y^2 + 1, \quad y = 0, \quad x = 0, \quad x = 2.$

5) $y = 4x^3, \quad \mathrm{y} = 4, \quad x = 0.$

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Управление человеческим ресурсами»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 9

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 12

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 17

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ 20

ПО ДИСЦИПЛИНЕ 20

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управления человеческими ресурсами» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Объектом изучения выступает система управления персоналом, определяемая современной наукой и практикой предпринимательства в качестве необходимого элемента совокупного капитала любой организации.

Дисциплина формирует общую систему теоретических и концептуальных представлений о роли человеческого капитала в системе конкурентных преимуществ и недостатков современных предпринимательских структур. При этом приоритетное внимание уделяется использованию инновационных стратегических подходов и прикладных HR-технологий, обеспечивающих конкурентные преимущества современным организациям.

Знания и компетенции по основным аспектам HR-менеджмента, которые приобретают обучающиеся по дисциплине «Управления человеческими ресурсами», могут использоваться будущими предпринимателями и собственниками компаний.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины: является приобретение обучающимися знаний теоретических основ и практики применения современных технологий HR-менеджмента, а также формирование у них практических навыков разработки и реализации управленческих решений по кадровому направлению деятельности предпринимательских структур.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение роли HR-менеджмента для обеспечения предпринимательской деятельности;
- ознакомление с понятием и формами реализации кадровых рисков, а также их негативным влиянием на результаты предпринимательской деятельности;

- изучение различных подходов к организации кадровой работы на предприятиях, представляющих различные сферы предпринимательской деятельности;
- изучение понятия, ключевых целей и структуры кадровой стратегии современной организации;
- изучение современных HR-технологий в области регулирования численности, развития и мотивации труда персонала в сфере предпринимательства;
- рассмотрение видов, оснований и причин прекращения трудовых отношений (увольнений) между работником и работодателем.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории.	**ОПК-1**	ОПК-1.2. Решает профессиональные задачи в области управления персоналом на основе знаний организационной управленческой теории и экономики труда.	Основные теории и принципы управления персоналом организации. Принципы и технологии практической реализации основных подсистем в области управления персоналом	Навыками планирования потребности в персонале; Основными технологиями в области управления персоналом: технологиями поиска, привлечения и отбора персонала; технологиями адаптации и организации обучения персонала; технологиями мотивации персонала	Планирования персонала; Поиска, привлечения и отбора персонала; Адаптации и организации обучения персонала; Разработки технологий мотивации персонала	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамической среды и	**ОПК-3**	ОПК-3.2.Анализирует основные направления организационных и кадровых изменений с учетом их социальной значимости в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствий.	Технологию и содержание процессов кадровых изменений в организации. Критерии оценки эффективности проводимых кадровых изменений. Факторы макро и макро среды, оказывающие влияние на	Проводить оценку эффективности кадровых изменений в организации. Анализировать факторы макро и микросреды, оказывающие влияние на кадровую политику компании.	Проведения анализа факторов макро и микросреды, оказывающих влияние на кадровую политику организации. Проведения оценки эффективности кадровых изменений в организации.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
оценивать их последствия			кадровую политику организации			

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер- класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая	Из них в форме практической		
	Очная форма										
Тема 1. HR-менеджмент и его основные направления в предпринимательстве.	6		2	4				6		12	Дидактическая игра /4; Ситуационный практикум /3; Практикум по решению задач /3; Практическое домашнее задание /4;
Тема 2. Рекрутинг персонала.	6		2	4				6		12	Дидактическая игра /4; Ситуационный практикум /3; Практикум по решению задач /3; Практическое домашнее задание /4;
Тема 3. Обеспечение деятельности персонала.	6		2	4						16	Ситуационный практикум /3; Практикум по решению задач /3; Практическое домашнее задание /4; Эссе / 8;
Тема 4. Развитие и обучение персонала организации.	8		2	4				6		12	Дидактическая игра /4; Ситуационный практикум /3; Практикум по решению задач 4/3; Практическое домашнее задание по теме 4 /4;

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер- класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая	Из них в форме практической		
	Очная форма										
Тема 5. Увольнение персонала организации.	6		2	4						12	Практикум по решению задач по теме /3; Ситуационный практикум /3; Практическое домашнее задание /4;
Всего:	**32**		**10**	**20**				**18**		**64**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**180**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**5**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. HR-менеджмент и его основные направления в предпринимательстве.

Значение HR-менеджмента для обеспечения предпринимательской деятельности. Понятие и структура системы управления персоналом в предпринимательстве. Основные субъекты системы управления персоналом: работодатель и наемный работник.

Конфликты и баланс интересов в предпринимательстве: работодатели и наемные работники. Обеспечение интересов владельцев бизнеса при построении системы HR-менеджмента компании.

Понятие и основные составляющие лояльности персонала. Управление лояльностью и вовлеченностью сотрудников компании. Влияние уровня лояльности персонала на ключевые показатели бизнеса.

Направления HR-менеджмента в предпринимательстве: рекрутинг персонала, обеспечение деятельности персонала, развитие и обучение персонала, увольнение персонала.

Инструменты управления персоналом: планирование, организация, мотивация и контроль.

Тема 2. Рекрутинг персонала.

Привлечение персонала с рынка труда. Инфраструктура рынка труда и основные его участники. Планирование потребностей организации в персонале. Кадровая политика организации. Открытая и закрытая кадровая политика.

Планирование процесса подбора персонала. Выбор форм привлечения персонала. Внутренний и внешний рекрутинг. Реферальный рекрутинг, digital рекрутинг. Взаимодействие предпринимателей с провайдерами услуг по подбору персонала: кадровые или рекрутинговые агентства. Аутстаффинг как технология оптимизации бизнес-процессов и расходов на персонал.

Организация отбора персонала. Современные технологии отбора персонала.

Юридическое оформление отношений найма. Трудовой договор, гражданско-правовой договор: особенности, преимущества и недостатки. Должностные инструкции сотрудников.

Испытательный срок: задачи, технология организации, результаты. Адаптация персонала: цели и этапы. Особенности планирования и организации процесса адаптации в предпринимательстве. Современные методы адаптации персонала. Мотивация и вовлечение новых сотрудников к работе в компании. Контроль процесса адаптации. Принятие решения об окончательном найме сотрудника.

Тема 3. Обеспечение деятельности персонала.

Планирование численности персонала компании. Формирование штатного расписания. Регулирование численности персонала в интересах бизнеса.

Организация труда персонала. Индивидуальная, коллективная и проектная формы организации труда, возможности их применения в различных типах организаций.

HR-служба современной организации и ее место в структуре управления бизнесом. Функции линейных руководителей в управлении персоналом. Особенности организационной структуры и деятельности HR-службы в малом, среднем и крупном предпринимательском бизнесе.

Мотивация деятельности персонала. Политика компании в области компенсаций и вознаграждений.

Базовые формы основной оплаты труда персонала. Современные технологии оплаты труда: ключевые показатели эффективности сотрудников (KPI), грейдинг. Взаимосвязь системы оплаты труда с системой стратегического управления компанией. Виды премий.

Моральная мотивация персонала: способы организации и основные инструменты.

Понятие и цели социальной поддержки персонала. Основные методы коллективной, групповой и индивидуальной социально-экономической поддержки. Принцип «кафетерия» при формировании соцпакета сотрудников.

Корпоративная культура как фактор мотивации. Понятие корпоративной культуры: основные элементы и функции. Психологический климат в организации. Взаимосвязь психологического климата и стиля руководства в компании. Понятие и цели психологической поддержки персонала. Мониторинг и коррекция состояния психологического климата в организации.

HR-аудит и контроль деятельности персонала. Этапы HR-аудита. Мониторинг работы персонала. Анализ эффективности деятельности персонала. Оценка персонала. Текущая оценка персонала и система аттестации в компании. Взаимосвязь системы оценки персонала с ключевыми целями и бизнес-процессами компании.

Оценка эффективности действующей HR-системы компании по результатам HR-аудита и ее корректировка. Контроль работы сотрудников HR-службы.

Система контроля работы персонала. Контроль трудовой и производственной дисциплины персонала компании. Контроль исполнения управленческих решений в области HR-менеджмента.

Тема 4. Развитие и обучение персонала организации.

Управление развитием персонала. Планирование развития персонала. Понятие карьеры. Горизонтальная и вертикальная карьера. Понятие кадрового резерва компании. Организация процесса развития

персонала: технология формирования кадрового резерва. Мотивация сотрудников компании к развитию и росту. Самомотивация владельцев бизнеса на развитие.

Управление процессом обучения персонала. Планирование потребности в обучении. Организация обучения сотрудников: выбор методов обучения. Мотивация сотрудников к обучению. Контроль результатов обучения персонала и оценка его эффективности. V-модель Джека Филлипса.

Тема 5. Увольнение персонала организации

Виды, основания и причины прекращения трудовых отношений (увольнений) между работником и работодателем.

Планирование процесса увольнения персонала. Взаимосвязь процесса увольнения сотрудников и ключевых целей, бизнес-процессов и бизнес-результатов компании. Оптимизация персонала: увольнения по сокращению численности или штата.

Мотивация увольняемых сотрудников. Механизм «золотого парашюта». Механизм аутплейсмента и его роль в процессе сокращения персонала.

Организация контроля за процедурой увольнения сотрудников. Контроль лояльности уволенных сотрудников и соблюдения подписанных соглашений о неразглашении информации.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Управление человеческими ресурсами» используются такие виды учебной работы, как лекции, ситуационные практикумы, дидактические игры, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по работе во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач.

Проведение практикумов по решению задач используется для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины. Задание выдается преподавателем в ходе занятия.

Подведение итогов выполнения практикума по решению задач и оглашение баллов, набранных обучающимися, осуществляется преподавателем в конце практического занятия.

Результаты выполнения практикума обучающиеся представляют преподавателю в произвольной письменной форме.

Методические указания для обучающихся по выполнению ситуационных практикумов.

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по проведению дидактической игры.

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой

курса;

- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по выполнению практического домашнего задания

Практические задания используются для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины.

Выполнение практического задания осуществляется обучающимися в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы.

Задание включает в себя 3 вопроса, для ответа на которые необходимо заполнить одну или несколько граф соответствующей таблицы.

Методические указания для обучающихся по подготовке эссе

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Структура эссе.

1. Титульный лист

2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать проблему, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по проблеме?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и ее анализ.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно

использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. HR-менеджмент и его основные направления в предпринимательстве.	Конфликты и баланс интересов в предпринимательстве: работодатели и наемные работники. Обеспечение интересов владельцев бизнеса при построении системы HR-менеджмента компании.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Решение практического домашнего задания	Дидактическая игра Ситуационный практикум Практикум по решению задач Практическое домашнее задание
Тема 2. Рекрутинг персонала.	Испытательный срок: задачи, технология организации, результаты. Адаптация персонала: цели и этапы. Особенности планирования и организации процесса адаптации в	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Решение практического домашнего задания	Дидактическая игра Ситуационный практикум Практикум по решению задач Практическое домашнее задание

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	предпринимательстве.		
Тема 3. Обеспечение деятельности персонала.	Организация труда персонала. Индивидуальная, коллективная и проектная формы организации труда, возможности их применения в различных типах организаций. Корпоративная культура как фактор мотивации. Понятие корпоративной культуры: основные элементы и функции. Психологический климат в организации.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Решение практического домашнего задания	Ситуационный практикум Практикум по решению задач Практическое домашнее задание Эссе
Тема 4. Развитие и обучение персонала организации.	Понятие карьеры. Горизонтальная и вертикальная карьера. Контроль результатов обучения персонала и оценка его эффективности. V-модель Джека Филлипса.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Решение практического домашнего задания	Дидактическая игра Ситуационный практикум Практикум по решению задач Практическое домашнее задание по теме
Тема 5. Увольнение персонала организации.	Мотивация увольняемых сотрудников. Механизм «золотого парашюта». Механизм аутплейсмента и его роль в процессе сокращения персонала.	Работа с литературой, включая ЭБС, и источниками в сети Internet. Решение практического домашнего задания	Практикум по решению задач по теме Ситуационный практикум Практическое домашнее задание

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Алавердов А.Р. Управление человеческими ресурсами организации: учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский

финансово-промышленный университет «Синергия», 2017. – 680с. – (Университетская серия).

2. Горелов Н. А. Управление человеческими ресурсами: современный подход: учебник и практикум для вузов / Н. А. Горелов, Д. В. Круглов, О. Н. Мельников. — М.: Юрайт, 2021. — 270 с. — (Высшее образование). — режим доступа https://urait.ru/bcode/470091

3. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021.

Дополнительная литература:

1. Дейнека, А. В. Управление персоналом организации : учебник / А. В. Дейнека. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 288 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573308

2. Ужахова, Л. М. Управление человеческими ресурсами : учебное пособие : [16+] / Л. М. Ужахова ; отв. ред. Д. В. Вакорин ; Тюменский государственный университет. – Тюмень : Тюменский государственный университет, 2018. – 96 с. : ил. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574277

3. Иванова С.В. Мотивация на 100%: а где же у него кнопка? / под ред. Е. Харитоновой. - 9-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2016. - 285 с. – режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=229802

4. Курс MBA по менеджменту=The Portable MBA in Management / науч. ред. А. Куницын; пер. с англ. А. Исаенко, А. Лисовский ; под ред. А.Р. Коэна. - 6-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2016. - 507 с. – режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=229847

5. Личная эффективность:10 лучших статей HarvardBusinessReview. – М.: Альпина Паблишерз, 2016. - 217с. – режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=254533).

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗв редакции от 05.10.2015	http://www.consultant.ru
2.	Закон РФ «О персональных данных» от 27.07.2006 № 152-ФЗ в редакции от 29.07.2017	http://www.consultant.ru
3.	Закон РФ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях их деятельности» от 12.01.1996 № 10-ФЗ в редакции от 03.07.2016	http://www.consultant.ru
4.	Тематический портал – подборка	http://www.hrm.ru

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	информации для менеджеров по персоналу	
5.	Тематический портал – новости в сфере управления персоналом	http://www.hr-ua.com
6.	Сайт журнала «Управление персоналом»	http://www.top-personal.ru
7.	Сайт журнала «Кадровое дело»	www.kdelo.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор

https://inkscape.org/ru/o-programye/

- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ № п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практическое домашнее задание	4 – решение верно и хорошо обосновано; 3 – решение в целом верное, но есть незначительные ошибки; 1-2 – в решении допущены грубые ошибки; 0 – задание не выполнено.
2.	Эссе	8-7 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, существенных замечаний по оформлению нет; 6-5 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 4 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 2- – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано либо полностью не соответствует теме.

№ № п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
3.	Ситуационный практикум	3 – ответы представлены и аргументированы по всем вопросам ситуационного практикума; 2 – ответы представлены и аргументированы не всем вопросам ситуационного практикума или часть решений не верные; 1 – ответы представлены не по всем вопросам практикума и не аргументированы; 0 – ситуационный практикум не выполнен
4.	Дидактическая игра	4 – участник игры, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии, провел предварительную подготовку к игре; «3» – участник игры, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии; 2 – участник игры, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие; 1 – в игре конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 – в игре практически не участвовал.
5.	Практикум по решению задач	3 – решение верно и хорошо обосновано; 2 – решение в целом верное, но есть незначительные ошибки; 1 – в решении допущены грубые ошибки; 0 – задание не выполнено.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые практикумы по решению задач

Практикум по решению задач 1:

1. Определите приоритетные формы инвестиций в развитие человеческого капитала организаций – работодателей с позиции собственника бизнеса, заполнив для этого правую графу таблицы:

Направление инвестиций	***Форма инвестирования (конкретные затраты владельца бизнеса по кадровому направлению)***
Инвестиции в повышение компетентности персонала	
Инвестирование в повышение лояльности персонала	
Инвестирование в укрепление физического и психологического здоровья персонала	

2. Приведите примеры реализации наиболее опасных для владельца бизнеса кадровых рисков, заполнив для этого правую графу таблицы:

Группа рисков	***Примеры реализации соответствующих рисков (не менее двух по каждой группе)***
Риски количественного характера	
Риски качественного характера	
Риски нелояльности персонала	

3. Сформулируйте факторы, действие которых может определить необходимость актуализации системы HR-менеджмента в предпринимательских структурах, заполнив для этого соответствующие графы таблицы.

Факторы макросреды	**Факторы микросреды**

<u>Типовой ситуационный практикум</u>

Ситуационный практикум
«Разработка системы мотивации персонала в компании «ГРАНТ».

Проанализируйте представленную ситуацию и ответьте на следующие вопросы:

1. Какие мотивационные требования нарушены новым владельцем бизнеса?
2. Что следует предпринять, чтобы разрешить создавшийся конфликт и сохранить бизнес?
3. Как можно предупредить появление подобных ситуаций в процессе смены владельца и бизнеса и проведении организационных изменений?

Компания Грант является лидером на рынке по созданию и продвижению новых компьютерных программ. Деятельность компании на протяжении 5-ти лет существования, была вполне успешной. Все ее сотрудники были в курсе этого факта и были более чем довольны своим местом работы. Каково же было их удивление, когда в один из рабочих дней им всем сообщили о том, что основатель компании продает бизнес и меняет сферу деятельности. Одновременно было объявлено, что существенных изменений в работе компании не произойдет, и сотрудникам испытывать перемены на себе не придется, – единственное,

что их может ожидать, – увеличение дохода в самое ближайшее время. Эти известия, однако, были только началом ожидавших работников сюрпризов.

Новый собственник бизнеса пришел в компанию со своей командой. Первое, что было сделано – полная замена руководящего персонала. Этому не помешало то, что абсолютно все менеджеры очень ценились на рынке, а особенности бизнеса компании знали, как никто другой. Новый владелец счел, что проще будет подстроить свою команду под нужды бизнеса, чем под себя команду чужую, пусть даже досконально знающую все тонкости ведения дел. Резкое снижение эффективности работы закладывалось в предварительные расчеты, и новый владелец был к этому готов.

Рассмотрев компенсационные схемы, принятые в компании, новый собственник бизнеса нашел их неэффективными. По его мнению, фиксированная зарплата плюс квартальные премии при выполнении плана недостаточно мотивируют персонал на результативную работу.

А именно она, по его замыслу, наиболее всего была способна помочь справиться с трудностями при изменениях, затрагивающих сами основы компании.

Номинально обещание сотрудникам о повышении дохода было сдержано. Размер заработных плат был повышен в среднем в полтора раза. Но порядок их выплат был кардинально изменен: фиксированная часть зарплат составляла отныне не более трети от прежнего оклада. Декларируемая же более высокая ставка могла получиться только при выполнении двух десятков формальных количественных и качественных критериев.

На этом владелец бизнеса решил, что основы новой системы управления заложены и благодаря каждодневной кропотливой работе его менеджеров она устоится и в течение нескольких месяцев заработает на полных оборотах. И на этой оптимистичной ноте он сфокусировал свое внимание на маркетинговой стратегии.

Время шло, но ожидаемых изменений не наблюдалось. Более того – руководители подразделений в своих докладах отмечали замкнутость сотрудников, а некоторые признавались, что чувствовали и просто молчаливое недовольство. Всем им было поручено разобраться с его причинами.

Анонимное анкетирование и доверительные разговоры с некоторыми разработчиками показали, что в целом коллектив новые компенсационные схемы не принял. И у сотрудников были для этого основания: многие критерии они считали пустой формальностью; не раз они упоминали, что сосредоточены на важных участках работы, которым приходится уделять почти все свое внимание, и на критерии у них уже не остается времени, а о некоторых они и вовсе забывают при своем напряженном графике. Порой это приводило к казусным

ситуациям – не раз случалось, что ключевые, уникальные специалисты, выполнявшие важнейшую и наиболее ответственную часть работы, получали не только меньше своих менее опытных коллег, но и меньше, чем они сами в период “старых” схем. Причина недовольства, однако, крылась не только в количестве получаемых сотрудниками денег. Для профессионалов такого класса главным мотивирующим фактором было признание, отношения с коллегами и интерес к работе. Ни того, ни другого, ни третьего они, по их словам, не получали. Для сравнения они постоянно приводили в пример основателя компании и ту дружественную атмосферу, которая была в коллективе при нем. Доходило даже до того, что старые сотрудники возмущались тем, что их лояльность и вовлеченность в рабочий процесс хотели купить за деньги – и это они сочли унизительным.

Теперь приходилось спешно исправлять ошибки – обязывать менеджеров более внимательно относиться к сотрудникам, организовывать корпоративные мероприятия, вводить практику поздравлений сотрудников с личными праздниками – одним словом, формировать корпоративную культуру с нуля. Но, похоже, было, процесс зашел слишком далеко. Конфликтов и увольнений пока не наблюдалось – разработчики в основной своей массе все еще были привязаны к корпоративному бренду и к своим проектам, которые они не могли себе позволить бросить на середине. Но о каких-либо серьезных усилиях в работе с их стороны речи по-прежнему не шло. Все это было похоже на итальянскую забастовку: разработчики выполняли свои обязанности в рамках инструкций и в силу своего профессионализма продолжали делать это хорошо, но при этом не особо утруждали себя в плане соблюдения сроков и выполнения дополнительной работы. Все так же несерьезно относились некоторые из них к формальным критериям, несмотря даже на их прямое влияние, на зарплату.

Такая ситуация начала казаться новому владельцу настолько безвыходной, что он начал было подумывать и вовсе отказаться от бизнеса.

Типовая дидактическая игра

Тема: ***«Разработка программы повышения лояльности персонала с целью повышения конкурентоспособности бизнеса».***

Концепция игры: На совещании у владельца бизнеса обсуждаются следующие вопросы, связанные с решением поставленной задачи:

- ужесточение процедуры отбора кандидатов на трудоустройство, в целях отсева претендентов с заведомо низким уровнем лояльности;
- внедрение HR-технологии регулярной оценки общего уровня лояльности персонала компании;

- внедрение инновационных HR-технологий контроля лояльности ключевых сотрудников компании;
- внедрение инновационных HR-технологий, направленных на повышение уровня лояльности и вовлеченности сотрудников компании;
- внедрение инновационных HR-технологий, направленных на повышение корпоративной культуры в компании.

Задачи участников игры:

- основные участники – ориентируясь на свою роль, по возможности аргументировано должны высказать свою точку зрения по каждому указанному выше вопросу и принять участие в возникшей дискуссии (подготовка к выступлению осуществляется в процессе самостоятельной домашней работы);
- остальные студенты, присутствующие на игре, задают вопросы основным участникам и активно участвуют в возникающей дискуссии;
- преподаватель выполняет функции ведущего деловой игры, направляя ее в требуемое русло, а после окончания дискуссии подводит ее итоги.

Этапы игры:

1 этап: Формулировка преподавателем темы, концепции и целей игры, распределение ролей, ответы на вопросы студентов по организации игры.

2 этап: Изложение основными участниками игры своих позиций по рассматриваемому вопросу, их ответы на вопросы других участников.

3 этап: Итоговая дискуссия и формулировка итоговых решений по всем вопросам сценария игры.

4 этап: Подведение преподавателем итогов игры, оценка активности и индивидуальных результатов работы каждого из ее участников.

Роли:

- владелец бизнеса – развивающаяся IT компания;
- руководитель HR-департамента;
- психолог службы персонала;
- специалист службы персонала по рекрутингу;
- специалист службы персонала по мотивации труда;
- руководитель службы безопасности;
- руководитель финансового департамента;
- руководитель одного из структурных подразделений IT компании (выраженный консерватор);

руководитель одного из структурных подразделений IT компании (выраженный реформатор).

<u>Типовое домашнее практическое задание</u>

1. Ориентируясь на указанные в таблице позиции, сформулируйте основные преимущества и недостатки использования хэдхантинга в предпринимательских структурах и дайте рекомендации по его применению.

Преимущества хэдхантинга	*Недостатки хэдхантинга*
В массовом порядке хэдхантинг *целесообразно использовать* в следующих типах организаций:	

2. Из перечисленных ниже характеристик поведения сотрудника компании, испытывающего состояния «Выгорания», необходимо выбрать личностные и мотивационные. И заполнить таблицу.

Поведенческие характеристики: Низкая эмоциональная чувствительность к неблагоприятным фактором; Тревожность; Нежелание идти на работу; Желание скорее окончить работу; Появление прогулов; Критическое отношение к окружающим и некритичность в оценке самого себя; Значимость своей правоты; Снижение включенности в работу и дела других людей; Безразличие к своей карьере; Заниженная самооценка, неудовлетворенность собой как профессионалом; Чувство низкой профессиональной эффективности и отдачи; Снижение потребности в достижении.

Проявления «выгорания» на уровнях:		
Межличностном	**Личностном**	**Мотивационном**
Психическому истощению. Раздражительность. Агрессивность. Повышенная чувствительность к оценке других		
Нежелание контактировать с людьми. Циничное, негативное отношения к людям.		
Неудовлетворенность работой и отношениями в коллективе.		

3. Укажите в таблице основные факторы внешней и внутренней среды компании, которые будут оказывать влияние на мотивационную политику.

Внутренняя среда	**Внешняя среда**

• Производство (объем, структура, темп производства, ассортимент, контроль качества и др.); • • • • •	*факторы прямого воздействия:* • поставщики; • • • • *факторы косвенного влияния;* • экономика страны; • • •

<u>Примерные темы эссе:</u>

1. Регулирование численности персонала в интересах бизнеса.
2. Индивидуальная, коллективная и проектная формы организации труда, возможности их применения в различных типах предпринимательских структур.
3. HR-служба современной организации и ее место в структуре управления бизнесом.
4. Функции линейных руководителей в управлении персоналом предпринимательских структур.
5. Особенности организационной структуры и деятельности HR-службы в малом, среднем и крупном предпринимательском бизнесе.
6. Особенности политика компании в области компенсаций и вознаграждений в предпринимательских структурах.
7. Современные технологии оплаты труда: ключевые показатели эффективности сотрудников (KPI).
8. Взаимосвязь системы оплаты труда с системой стратегического управления компанией.
9. Моральная мотивация персонала в предпринимательских структурах: способы организации и основные инструменты.
10. Основные методы коллективной, групповой и индивидуальной социально-экономической поддержки.
11. Принцип «кафетерия» при формировании соцпакета сотрудников предпринимательских структур.
12. Взаимосвязь психологического климата и стиля руководства в компании.
13. Мониторинг и коррекция состояния психологического климата в организации.
14. HR-аудит и контроль деятельности персонала.
15. Взаимосвязь системы оценки персонала с ключевыми целями и бизнес-процессами компании.

16. Оценка эффективности действующей HR-системы компании по результатам HR-аудита и ее корректировка.

17. Контроль исполнения управленческих решений в области HR-менеджмента.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление человеческими ресурсами» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскрыть понятие содержание структуры системы управления персоналом в предпринимательстве.

2. Дать характеристику основным субъектам системы управления персоналом в предпринимательстве.

3. Раскрыть содержание понятия «человеческий фактор в деятельности организации».

4. Раскрыть содержание понятия «рынок труда».

5. Сформулируйте основные формы привлечения персонала в компанию.

6. Раскрыть содержание понятия «аутстаффинг».

7. Раскрыть сущность контроля лояльности уволенных сотрудников и соблюдения подписанных соглашений о неразглашении информации.

8. Раскрыть содержание понятия «рекрутинг», «реферальный рекрутинг», «digital рекрутинг».

9. Раскрыть содержание понятия «рекрутинговое агентство».

10. Сформулируйте особенности планирования и организации процесса адаптации в предпринимательстве.

11. Раскрыть содержание понятия «HR-аудит».

12. Сформулируйте основные современные технологии отбора персонала.

13. Раскрыть содержание понятия «лояльность персонала».

14. Раскрыть содержание понятия «вовлеченность персонала».

15. Раскрыть виды, основания и причины прекращения трудовых отношений (увольнений) между работником и работодателем.

16. Раскрыть содержание понятия «корпоративная культура».

17. Сформулируйте значение самомотивации владельцев бизнеса на развитие.

18. Раскрыть содержание понятия «HR-менеджер».

19. Раскрыть содержание понятия «HR-технология».

20. Раскрыть сущность контроля исполнения управленческих решений в области HR-менеджмента.

21. Раскрыть содержание понятия «кадровый резерв организации».

22. Раскрыть содержание понятия «аттестация персонала».

23. Раскрыть содержание понятия «мотивация персонала».

24. Раскрыть содержание понятия «имидж организации на рынке труда».

25. Раскрыть содержание понятия «аутплейсмент».

Задания 2 типа

1. Раскрыть значение HR-менеджмента для обеспечения предпринимательской деятельности.

2. Раскрыть сущность конфликтов и баланс интересов в предпринимательстве: работодатели и наемные работники.

3. Раскрыть основные направления HR-менеджмента в предпринимательстве.

4. Аргументировать фактор влияния уровня лояльности персонала на ключевые показатели бизнеса.

5. Раскройте механизм влияния человеческого фактора на результаты бизнеса.

6. Раскройте разницу между понятиями «горизонтальная профессиональная карьера» и «вертикальная профессиональная карьера».

7. Раскройте механизм взаимодействия предпринимателей с провайдерами услуг по подбору персонала.

8. Аргументируйте применение аутстаффинга как технологии оптимизации бизнес-процессов и расходов на персонал.

9. Раскройте взаимосвязь системы оплаты труда с системой стратегического управления компанией.

10. Раскройте механизм влияния качества человеческого капитала организации на ее рыночные позиции и конкурентоспособность.

11. Раскройте механизм аутплейсмента и его роль в процессе сокращения персонала.

12. Аргументируйте целесообразность инвестиций в развитие человеческого капитала организации.

13. Раскройте взаимосвязь системы оценки персонала с ключевыми целями и бизнес-процессами компании.

14. Сформулируйте особенности организационной структуры и деятельности HR-службы в малом, среднем и крупном предпринимательском бизнесе.

15. Сформулируйте преимущества и недостатки формирования кадрового резерва в компании.

16. Раскройте механизм влияния закона рыночной конкуренции на трудовое поведение работников на внешнем и внутрифирменном рынке труда.

17. Раскройте принцип «кафетерия» при формировании соцпакета сотрудников

18. Определите основные задачи использования технологий моральной мотивации персонала в предпринимательских структурах.

19. Раскройте механизм влияния корпоративной культуры в компании на результаты ее основной деятельности.

20. Раскройте механизм негативного влияния конфликтов между сотрудниками на конечные результаты работы организации.

21. Раскройте взаимосвязь психологического климата и стиля руководства в компании.

22. Раскройте рыночные возможности и рыночные опасности для работодателя, связанные с активным использованием аутстаффинга.

23. Раскройте возможные проявления нелояльности со стороны сотрудников и связанные с этим опасности для владельцев бизнеса.

24. Аргументируйте необходимость оптимизации персонала: увольнения по сокращению численности или штата

25. Раскройте взаимосвязь процесса увольнения сотрудников и ключевых целей, бизнес-процессов и бизнес-результатов компании.

Задания 3 типа

1. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективный метод привлечения с внешнего рынка труда указанных в левой графе категорий сотрудников для эффективного функционирования бизнеса:

№№ п.п.	***Категория сотрудников***	***Рекомендуемый вариант привлечения с внешнего рынка труда***
1.	Рабочие массовых профессий	
2.	Менеджеры высшего и среднего звена	
3.	Молодые специалисты	
4.	Профессионалы редкой специализации	

2. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив виды сервисных услуг на рынке труда (аутстаффинг, аутплейсмент, хэдхантинг, консалтинг), наиболее эффективных для указанных в левой графе категорий предпринимательских структур:

№№ п.п.	***Категория предпринимательских структур***	***Рекомендуемые сервисные услуги, предлагаемые на рынке труда***
1.	Кризисная компания, нуждающаяся в сокращении штата	
2.	Развивающийся стартап, нуждающийся в срочном заполнении вакансий дефицитных на рынке труда специалистов и руководителей	
3.	Компания с сезонным характером производства	
4.	Малое предприятие, нуждающееся в реформировании системы HR-менеджмента	

3. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив конкретные формы инвестиций владельца бизнеса в развитие своего человеческого капитала по направлениям, указанным в левой графе:

№№ п.п.	***Общие направления инвестиций***	***Конкретные формы инвестиций***
1.	Инвестиции в повышение компетенций сотрудников	
2.	Инвестиции в улучшение здоровья сотрудников	
3.	Инвестиции в повышение лояльности сотрудников	
4.	Инвестиции в улучшение	

№№ п.п.	Общие направления инвестиций	Конкретные формы инвестиций
	психологического климата в трудовом коллективе	

4. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективную форму основной оплаты труда для указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ п.п.	Категория сотрудников	Рекомендуемый вариант основной оплаты труда
1.	Рабочие - станочники	
2.	Рабочие строительно-ремонтной бригады	
3.	SMM - менеджер	
4.	Коллектив архитекторов	

5. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективную форму организации труда для указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ п.п.	Категория сотрудников	Рекомендуемый вариант организации труда
1.	Рабочие - станочники	
2.	Рабочие строительно-ремонтной бригады	
3.	SMM - менеджер	
4.	Коллектив архитекторов	

6. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективную форму дополнительного обучения для указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ п.п.	Категория сотрудников	Рекомендуемый вариант дополнительного обучения
1.	Коммерческий директор	
2.	SMM - менеджер	
3.	Менеджеры по продажам	
4.	Кассир	

7. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив сегмент рынка трудовых ресурсов, на который следует приоритетно ориентироваться указанным в левой графе типам работодателей:

№№ п.п.	Категория организаций работодателей	Рекомендуемый сегмент внешнего рынка труда
1.	Крупная организация с большим опытом работы на рынке	
2.	Вновь создаваемое малое предприятие	
3.	Организация, ориентированная на массовое использование неквалифицированной рабочей силы	

№№ п.п.	Категория организаций работодателей	Рекомендуемый сегмент внешнего рынка труда
4.	Крупная промышленная корпорация с собственным учебным центром	

8. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективные HR-технологии (не менее 2-х по каждой строке), направленные на противодействие указанным в левой графе формам реализации кадровых рисков количественного характера:

№№ п.п.	Формы реализации кадровых рисков количественного характера	Рекомендуемые HR-технологии
1.	Риск переизбытка персонала	
2.	Риск недостатка персонала	

9. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективные HR-технологии (не менее 2-х по каждой строке), направленные на противодействие указанным в левой графе формам реализации кадровых рисков качественного характера:

№№ п.п.	Формы реализации кадровых рисков качественного характера	Рекомендуемые HR-технологии
1.	Риск недостаточной квалификации персонала	
2.	Риск недостаточной ответственности персонала	

10. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективные HR-технологии (не менее 2-х по каждой строке), направленные на противодействие указанным в левой графе формам реализации кадровых рисков, связанных с нелояльностью персонала:

№№ п.п.	Формы реализации кадровых рисков, связанных с нелояльностью персонала	Рекомендуемые HR-технологии
1.	Риск перехода сотрудника на работу к конкуренту	
2.	Риск сознательного обмана доверия владельца бизнесая (хищения, разглашение конфиденциальной информации и т.п.)	

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Управление собственным бизнесом»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 6
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 15
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 33
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 38

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление собственным бизнесом» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Управление собственным бизнесом» ориентировано на получение обучающимися знаний и навыков о специфике предпринимательской деятельности как особой разновидности профессиональной деятельности человека. Изучение данной дисциплины направлено как на формирование компетенций в области управления собственным бизнесом, так и на формирование предпринимательского мышления, обеспечивающего адекватную современным условиям подготовку квалифицированных, конкурентоспособных специалистов. Студенты, изучающие предпринимательство как объективное явление со всеми его противоречиями, конфликтами интересов и конкуренцией, получат возможность не только уяснить место добросовестного предпринимательства в структуре современного общества, изучить какими специфическими профессиональными качествами должен обладать предприниматель и научиться управлять собственным бизнесом, что необходимо знать, понимать и уметь для успешной повседневной работы в бизнесе, но и научиться управлять бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями, достигать успеха на рынке, упреждая конкурентов в создании и реализации новых товаров, работ, услуг.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 и 2 семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** формирование у обучающихся необходимых компетенции для успешного освоения образовательной программы:

- ОПК-4 способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности организации.

Задачи изучения дисциплины:

Знать:

- нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности в России;
- особенности проектирования организационных структур;
- основы стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности бизнеса;
- основы бизнес-планирования создания и развития новых

организаций (направлений, деятельности, продуктов);
- особенности подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур;
- основы поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом;
- особенности выполнения системы конкурентных действий, обеспечения конкурентоспособности и конкурентной устойчивости собственного бизнеса;
- профессиональные предпринимательские функции;
- содержание и особенности организационных форм предпринимательства в России;
- иметь представления о предпринимательской фирме, целях ее создания, особенностях классификации;
- систему администрирования межфирменных и внутрифирменных бизнес-коммуникаций.

2. Уметь:

- участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций;
- планировать и осуществлять мероприятия в ведении предпринимательской деятельности;
- распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия;
- оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;
- выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели;
- самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне;
- самостоятельно осуществлять развитие собственного бизнеса в части управления его ростом и обновлением;
- самостоятельно осуществлять действие по прекращению участия в предпринимательской деятельности;
- выявлять и оценивать новые рыночные возможности;
- разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организации.

3. Иметь практический опыт:

ведения собственного дела, начиная с его создания и завершая его ликвидацией, в том числе:
- формировать системные представления об управлении собственным бизнесом (базовые понятия, процессы и документы);
- владеть навыками управления бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями;
- научиться применять инструменты управления собственным бизнесом;
- формировать системные представления о предпринимательском

селф-менеджмент;
- определять классификационные признаки бизнес-единиц;
- выявлять особенности частного и коллективного предпринимательства;
- определять предпринимательство на основе долевого владения бизнесом;
- формировать системные представления о предпринимательстве на основе акционерной собственности;
- определять государственное предпринимательство;
- овладеть навыками управления бизнесом на предстартовой стадии в предпринимательстве;
- научиться учреждению новых бизнес-единиц на предстартовой стадии;
- овладеть навыками управления бизнесом на стадии проведения стартапов;
- разрабатывать управление развитием бизнеса в период его конкурентной устойчивости;
- научиться оценке изменения порядка и масштабов участия предпринимателей в бизнес-единицах;
- овладеть навыками прекращения предпринимательской деятельности.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности организации	ОПК-4	**ОПК-4.3.** Разрабатывает бизнес-планы создания и развития собственного бизнеса и новых направления деятельности и осуществляет управленческие воздействия на всех этапах жизненного цикла.	формы осуществления предпринимательской деятельности, типы бизнеса и форматы торговли, основные разделы бизнес-плана, принципы общего стратегического и оперативного планирования собственного бизнеса, методы управления ассортиментом товаров и услуг	разрабатывать бизнес-план создания и развития собственного бизнеса, основываясь на выборе организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности, типов бизнеса и форматов торговли, управления ассортиментом товаров и услуг, учитывая стратегическую позицию	разработки дорожной карты развития нового бизнеса, выстраивания бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций, применения различных организационно-правовых форм занятия предпринимательством; опыт разработки бизнес-плана стартапа	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Оная форма											
1 семестр											
Тема 1. *Управление собственным бизнесом: базовые понятия*	4			2						4	Тест/10
Тема 2. *Управление бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями*	6	4		4						4	Тест/10 Доклад/5
Тема 3. *Бизнес-моделирование, планирование, стимулирование, организация и контроль в управлении собственным бизнесом*	10			2						4	Тест/10
Тема 4. *Предпринимательский селф-менеджмент*	8	4		4						4	Тест/10 Доклад/5
Тема 5. *Классификационные признаки бизнес-единиц*	4	4		2						4	Тест/10 Доклад/5
Тема 6. *Частное и коллективное предпринимательство*	2			2						4	Тест/10
Тема 7. *Предпринимательство на основе долевого владения бизнесом*	2			4						4	Тест/10
Тема 8. *Предпринимательство на основе акционерной собственности*	2	4		2						4	Тест/10 Доклад/5

Всего (сем):	**38**	**16**		**22**						**32**	**100**
Контроль, час (сем)											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**3**										
2 семестр											
Тема 9. Государственное предпринимательство	2	2		2						5	Тест/10 Доклад/5
Тема 10. Предстартовая стадия в предпринимательстве	8	2		2						5	Тест/10 Доклад/5
Тема 11. Учреждение новой бизнес-единицы на предстартовой стадии	4	2		2						5	Тест/10 Доклад/5
Тема 12. Управление бизнесом на стадии проведения стартапа	6	2		2						5	Тест/10 Доклад/5
Тема 13. Управление развитием бизнеса в период его конкурентной устойчивости	6	2		4						5	Тест/10 Доклад/5
Тема 14. Реформирование бизнес-единиц	4	2		2						5	Тест/10 Доклад/5
Тема 15. Прекращение предпринимательской деятельности	2	4		2						4	Тест/10
Курсовая работа										10	**100**
Всего (сем):	**32**	**16**		**16**						**44**	**2*100**
Контроль, час (сем)	**36**										**Курсовая работа**

										Экзамен
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**144**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**4**									
Всего:	**70**	**32**		**38**					**76**	**3*100**
Контроль, час	**36**									**Зачет Курсовая работа Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**252**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**7**									

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Управление собственным бизнесом: базовые понятия

Понятие «управление собственным бизнесом». Значение управления собственным бизнесом для занятия предпринимательством на профессиональной основе. Управление собственным бизнесом как направление менеджмента в экономике. Управление собственным бизнесом на стадиях его жизненного цикла. Бизнес-единицы в предпринимательстве. Государственная регистрация бизнес-единиц как предпосылка включения предпринимателей в управление собственным бизнесом. Основные учредительные документы бизнес-единиц. Предпринимательские компетенции бизнес-единиц. Бизнес-единицы как единицы управления собственным бизнесом. Командные высоты в бизнес-единицах для управления собственным бизнесом на стратегическом уровне. Соотношение стратегии и тактики в управлении собственным бизнесом. Делегирование предпринимателями управленческих полномочий в бизнес-единицах. Применение «фирменной» терминологии для управления собственным бизнесом.

Тема 2. Управление бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями

Бизнес-процессы, результаты и ресурсы бизнеса как объекты управления в предпринимательстве. Бизнес-коммуникации как объекты управления в предпринимательстве. Сущность и критерии разграничения бизнес-коммуникаций. Критерии разграничения бизнес-коммуникаций. Добросовестные и недобросовестные бизнес-коммуникации. «Грязный» бизнес. Бизнес «по понятиям». Внутрифирменные бизнес-процессы. Внутрифирменные бизнес-коммуникации. Бизнес-коммуникации партнеров в общем бизнесе. Сотрудничество и соперничество партнеров в общем бизнесе. Бизнес-коммуникации с работниками бизнес-единиц. Внутрифирменное сотрудничество и соперничество работодателей с работниками. Внешнефирменные бизнес-процессы. Внешнефирменные бизнес-коммуникации. Бизнес-коммуникации с контрагентами. Бизнес-коммуникации на рынке труда. Маркетинговые бизнес-коммуникации с потребителями. Межфирменные бизнес-коммуникации с партнерами по бизнесу. Межфирменные бизнес-коммуникации с конкурентами. PR-коммуникации. GR-коммуникации. Смешанные бизнес-коммуникации. Смешанные бизнес-коммуникации, в которых сотрудничество сторон преобладает над их соперничеством. Смешанные бизнес-коммуникации, в которых соперничество сторон преобладает над их сотрудничеством.

Тема 3. Бизнес-моделирование, планирование, стимулирование, организация и контроль в управлении собственным бизнесом

Применение бизнес-моделей в управлении собственным бизнесом. Обоснование бизнес-идей в процессе разработки и построения бизнес-моделей. Структурные блоки современных бизнес-моделей. Бизнес-модель А. Остервальдера и И. Пинье: девять структурных блоков. Другие

структурные блоки бизнес-моделей. Комплексные бизнес-модели. Планирование, стимулирование, организация и контроль в управлении собственным бизнесом. Бизнес-планирование в управлении собственным бизнесом. Организационная структура бизнеса. Влияние внешнего контроля на управление собственным бизнесом.

Тема 4. Предпринимательский селф-менеджмент

Задачи и объекты предпринимательского селф-менеджмента. Персональный трудовой ресурс предпринимателей. Личностные качества, склонности и способности людей, профессионально значимые в предпринимательстве. Личностные качества, склонности и способности людей как предпосылки занятия предпринимательством. Предпринимательские склонности и личностные качества людей. Предпринимательские способности людей. Ядро системы личностных предпосылок занятия предпринимательством. Личная профессиональная компетентность предпринимателей. Предприимчивость и предпринимательство. Предприниматели и предприимчивые люди. Предприимчивый подход к управлению собственным бизнесом в предпринимательстве. Предприимчивый подход к управлению персональным трудовым ресурсом в предпринимательстве. Предприимчивое отношение владельцев бизнеса к окружению в предпринимательстве. Предприимчивые и непредприимчивые предприниматели. Области предпринимательского селф-менеджмента. Управлением применением персонального трудового ресурса в ходе выполнения предпринимательских функций. Управлением подготовкой персонального трудового ресурса для последующего применения. Моделирование и планирование в предпринимательском селф-менеджменте. Предпринимательская самоорганизация. Управление людьми моделями своего поведения в процессе занятия предпринимательством. Модели поведения в предпринимательстве. Поведенческие способы воздействия предпринимателей на окружение. Участие предпринимателей в поведенческих играх. Коммуникационные технологии в предпринимательстве. Мотивация в предпринимательском селф-менеджменте. Самоконтроль в предпринимательском селф-менеджменте.

Тема 5.Классификационные признаки бизнес-единиц

Разграничение бизнес-единиц по организационно-правовым формам предпринимательства. Юридические лица в российском предпринимательстве. Коммерческие и некоммерческие бизнес-единицы. Разграничение бизнес-единиц по размерам. Разграничение бизнес-единиц по величине стоимости бизнеса и степени его специализации или диверсификации. Разграничение бизнес-единиц как субъектов международного предпринимательства. Разграничение бизнес-единиц как субъектов международного предпринимательства. Предпринимательство за рубежами страны регистрации. Многонациональные компании.

Совместные предприятия.

Тема 6. Частное и коллективное предпринимательство

Частное предпринимательство и частная собственность. Частное предпринимательство без образования юридического лица. Частное предпринимательство на основе образования юридического лица. Коллективное предпринимательство. Виды коллективного владения бизнесом. Предпринимательство на основе кооперативной собственности. Предпринимательство на основе групповой собственности. Предпринимательство на основе ассоциированной собственности.

Тема 7. Предпринимательство на основе долевого владения бизнесом

Особенности предпринимательства на основе долевого владения бизнесом. Общество с ограниченной ответственностью. Ответственность и права участников общества с ограниченной ответственностью в сфере управления бизнесом. Хозяйственное партнерство. Полное товарищество. Товарищество на вере. Простое товарищество.

Тема 8. Предпринимательство на основе акционерной собственности

Основы акционерного предпринимательства. Непубличное акционерное общество. Публичное акционерное общество. Учреждение акционерного общества, оплата и разнообразие его акций. Управленческие процедуры в акционерном обществе

Тема 9. Государственное предпринимательство

Основы государственного предпринимательства. Ведомственные (бюджетные) предприятия. Акционерные компании со смешанным капиталом. Государственные и публичные корпорации.

Тема 10. Предстартовая стадия в предпринимательстве

Разграничение стартапа и предстартовой стадии в предпринимательстве. Вечные вопросы бизнеса. Разработка бизнес-идеи нового бизнеса, части 1, 2: ответы на вопросы «для чего?» и «для кого?». Предпринимательская миссия. Разработка бизнес-идеи нового бизнеса, часть 3: ответы на вопрос «что?». Эффект изюминки нового бизнеса. Классификации стартапов в зависимости от предмета бизнеса. Разработка бизнес-идеи нового бизнеса, часть 4: ответы на вопрос «как?». Разработка бизнес-идеи нового бизнеса, часть 5: ответы на вопрос «кто?». Разработка бизнес-идеи нового бизнеса, части 6, 7: ответы на вопросы «с кем?» и «против кого?». Разработка бизнес-идеи нового бизнеса, часть 8: ответы на вопрос «где?». Составление предстартовой бизнес-модели нового бизнеса и подготовка дорожной карты стартапа.

Тема 11. Учреждение новой бизнес-единицы на предстартовой стадии

Цели создания новых бизнес-единиц. Учредительский цикл. Договоренности о формировании круга учредителей стартап-фирм. Инвесторы как партнеры в общем бизнесе. Венчурные (посевные) инвесторы. Инвестиционные компании. «Три Д» инвесторы. Краудфандинг. Бутстрэппинг. Предметы договоренностей между инициаторами стартапов и инвесторами. Процесс достижения договоренностей между инвесторами и инициаторами стартапов. Составление основных учредительных документов новых бизнес-единиц. Предрегистрационные процедуры в процессе учреждения новых бизнес-единиц.

Тема 12. Управление бизнесом на стадии проведения стартапа

Функциональные задачи стартапа нового бизнеса и фазы его проведения. Блоки производственных и коммерческих задач стартапов. Производственные задачи стартапов. Синхронизация производства и сбыта. Пользовательские сценарии и ценностные предложения. Монетизация стартапов. Блоки экономических и финансовых задач стартапов. Экономическое обустройство стартапов. Финансовые показатели новых бизнес-единиц. Блок организационно-документационных задач стартапов. Создание внутрифирменных регламентов и документооборота новой бизнес-единицы. Тимбилдинг: создание команд стартап-проекта. Кадровое обустройство нового бизнеса. Подбор и отбор претендентов. Создание системы менеджмента персонала. Сплочение команд стартап-проекта. Формирование организационной культуры новых бизнес-единиц. Отладка внешнефирменных бизнес-коммуникаций в период проведения стартапа. Обеспечение безопасности собственного стартапа. Раскрутка нового бизнеса. Задачи раскрутки нового бизнеса. Направления раскрутки нового бизнеса. Инструменты раскрутки бизнеса. Блок аналитических задач стартапов. Блок управленческих задач стартапов. Итоговая матрица «Функциональные задачи и фазы проведения стартапа».

Тема 13. Управление развитием бизнеса в период его конкурентной устойчивости

Задачи и направления развития бизнеса в период его конкурентной устойчивости. Внесение качественных изменений в бизнес. Реструктуризация корзины предложений. Технологическая реконструкция бизнеса. Комплексное обновление персонала бизнес-единиц. Ревизия предпринимателями личных стратегий развития собственного бизнеса. Реинжиниринг бизнес-процессов. Новое позиционирование в бизнес-коммуникациях. Управленческий реинжиниринг бизнес-единиц. Кардинальное изменение имиджа бизнес-единиц. Ребрендинг бизнес-единиц. Управление процессом внесения изменений в бизнес. Управление ростом бизнеса.

Тема 14. Реформирование бизнес-единиц

Обновление состава участников бизнес-единиц. Существенное перераспределение долей участия в бизнес-единицах. Приобретение бизнес-единицами долей участия в других бизнес-единицах. Создание холдинговых компаний. Транснациональное предпринимательство и транснационализация деятельности бизнес-единиц. Преобразование бизнес-единиц посредством их слияния и присоединения. Межфирменные предпринимательские объединения. Финансово-промышленные группы. Преобразование бизнес-единиц посредством их разделения и выделения. Реорганизация бизнес-единиц на основе изменения организационно-правовой формы предпринимательства. Разгосударствление государственных предприятий. Национализация негосударственных бизнес-единиц.

Тема 15. Прекращение предпринимательской деятельности

Предпосылки управления бизнес-процессами по выходу из бизнеса. Прямая продажа бизнеса новым владельцам в предпринимательстве. Содержание сделки по продаже бизнеса. Ответственность по сделке продажи бизнеса и доходы от нее. Проведение сделки по продаже бизнеса. Продажа бизнеса посредством первичного публичного размещения акций бизнес-единиц. Учредительская прибыль. Безвозмездная передача бизнеса в новые руки. Ликвидация бизнес-единиц. Банкротство бизнес-единиц. Типы банкротства бизнес-единиц. Процедура наблюдения за имуществом фирмы-должника. Процедура внешнего управления бизнес-единицей. Процедура санации. Процедура конкурсного производства в отношении фирмы-банкрота. Заключение мирового соглашения.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном или электронном виде учебник Рубина Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ, 2021. Перед лекцией необходимо прочитать соответствующую рассматриваемой теме главу учебника. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

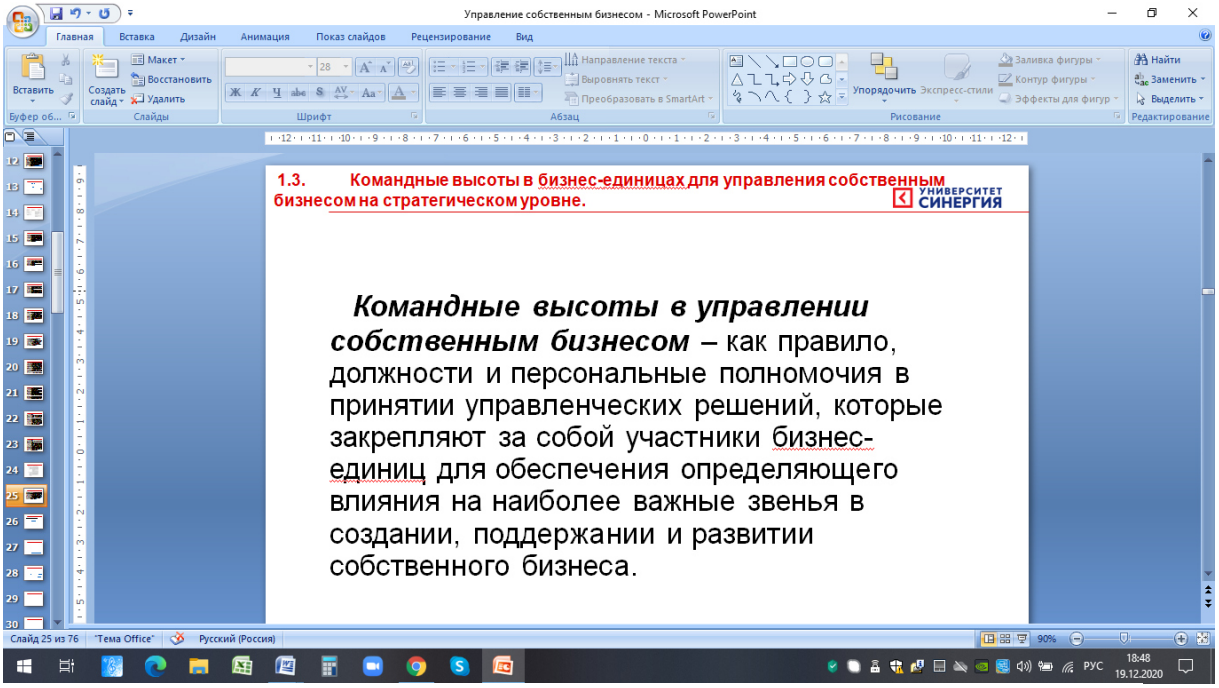
На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, в конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятия, как лучше студентам подготовиться к данным занятиям.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации. Как правило, презентация по дисциплине «Управление собственным бизнесом» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

Пример

Слайд лекции:



Пояснение к слайду:

Становясь участниками зарегистрированных бизнес-единиц, предприниматели создают в них административные вертикали управления, в которых отводят себе командные высоты в бизнес-единицах и тем самым – в управлении собственным бизнесом. Термин «командные высоты» был привнесен в предпринимательство из военного дела, теперь он широко применяется и в политике. В политике под командными высотами понимаются позиции, которые позволяют оказывать заинтересованному лицу оказывать определяющее или решающее влияние на наиболее важные процессы.

В учебнике по управлению собственным бизнесом на странице 34 второй абзац сверху представлено определение командных высот в управлении собственным бизнесом, отраженное на демонстрируемом слайде.

Поясняя данное определение, отметим, что владельцы бизнеса вправе занимать должности индивидуального предпринимателя, председателя или члена совета учредителей бизнес-единицы, председателя или члена совета директоров бизнес-единицы. Подобным должностям всегда сопутствуют особые полномочия в части управления собственным бизнесом. Однако управленческие полномочия могут принадлежать владельцам бизнеса и без занятия ими специальных должностей. Так происходит в случаях, если профессиональный авторитет, административные ресурсы или лидерские качества владельцев бизнеса имеют непререкаемый характер, и менеджеры считают за благо советоваться с ними по ключевым вопросам развития бизнеса. Кроме того, владельцы бизнеса вправе закреплять за собой высшие или иные управленческие должности, например, должность генерального (исполнительного) директора, главного конструктора, исполнительного вице-президента, директора по направлению деятельности и др. В

условиях, когда успех в делах приходит к владельцам бизнеса в обстановке постоянной конкуренции и рисков, занятие ими командных высот в управлении бизнесом позволяет сосредоточить внимание на главном. Это главное – разработка, внедрение предпринимательских стратегий и обеспечение следования бизнес-единицами данным стратегиям.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении семинара

Семинарские занятия по курсу «Управление собственным бизнесом» призваны закрепить и укрепить теоретические и практические знания обучающихся, полученные ими в результате изучения учебника Рубина Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ, 2021, а также рекомендованной дополнительной литературы.

Главная цель семинарского занятия – расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Семинар предназначен для углубленного изучения предмета, овладение методологией, применительно к особенностям изучаемой дисциплины.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

Примеры:

Задание 1. Изучив параграф 2.1, 2.2., ответьте на вопросы: Как соотносятся процессы, результаты и ресурсы в бизнесе? Правомерно ли определять их в качестве объектов управления в предпринимательстве?

Что понимается под бизнес-процессами? Какие процессы ходят в их состав? Какое место в цепочке бизнес-ресурсы – бизнес-процессы – бизнес-результаты занимают бизнес-коммуникации? Какую роль играют деловые коммуникации в деятельности каждой бизнес-единицы?

Способами взаимодействия сторон бизнес-коммуникаций являются бизнес- коммуникаты. Перечислите известные вам устные, письменные либо иные сообщения, адресуемые одной из сторон бизнес-коммуникаций другим их сторонам. Приведите примеры классификаций различных видов коммуникаций?

По каким критериям разграничивают добросовестные и недобросовестные бизнес-коммуникации? Каким образом государство обеспечивает гарантии безопасности бизнеса, его устойчивости и взаимного доверия? Что происходит, если закон не обеспечивает надежности добросовестных бизнес-коммуникаций?

Задание 2. Изучив параграф 2.1, 2.2., ответьте на вопросы теста. Прочитайте задания и выберите правильный вариант ответа:

1. Взаимное переплетение сотрудничества и соперничества сторон бизнес-коммуникаций называют:

а) конкуренцией;

б) коокуренцией;

в) интеграцией;

г) кооперацией.

2. Под бизнес-коммуникациями понимаются:

а) способы взаимодействия с окружением, которые владельцы бизнеса устанавливают и воспроизводят в процессе деятельности;

б) сделки между бизнес-единицами;

в) совокупность деловых контактов между менеджерами различных уровней и сотрудниками.

3. Внутрифирменные бизнес-коммуникации охватывают взаимоотношения работников бизнес-единиц между собой, а также они охватывают взаимоотношения владельцев бизнеса…

а) с другими совладельцами бизнеса;

б) нанятыми работниками;

в) их партнерами в общем бизнесе и нанятыми работниками.

4. Реклама выполняет следующие функции:

а) информационную, увещевательную, напоминающую;

б) информационную, убеждающую, предупреждающую;

в) напоминающую, раздражающую, осведомляющую.

5. Основой бизнес-коммуникаций с партнерами в общем бизнесе является:

а) сотрудничество и соперничество;

б) только сотрудничество;

в) только соперничество.

6. Субъектами предпринимательства используются такие инструменты внутрифирменных бизнес-коммуникаций с персоналом, как…

а) штатное расписание бизнес-единицы и списочная численность работников;

б) кадровая политика бизнес-единицы;

в) штатное расписание бизнес-единицы, списочная численность работников, кадровая политика бизнес-единицы.

7. В каких полномочиях выражаются права партнеров в общем бизнесе?

а) только в административных;

б) только в имущественных;

в) и в административных, и в имущественных.

8. Трудовые коммуникаты, кроме формальных документов, включают:

а) только устные договоренности;

б) только «понятийные соглашения»;

в) ничего больше не включают;

г) устные договоренности и «понятийные соглашения».

9. Что представляют собой позиции сторон в бизнес-коммуникациях?

а) Устные, письменные либо иные сообщения, адресуемые одной из сторон бизнес-коммуникаций другим их сторонам.

б) Место по отношению к другой стороне тех или иных коммуникаций.

в) Полномочия владельцев бизнеса в процессе управления бизнесом.

10. Наиболее важным (из приведенного ниже) для сотрудничества предпринимателей в профессиональном предпринимательстве является:

а) дружба и товарищеские отношения между партнерами;

б) этническая (национальная) общность партнеров;

в) наличие профессиональных компетенций партнеров.

11. Главная формула концепции предпринимательского маркетинга – это…

а) «Продавать то, что производится, а не производить то, что покупается»;

б) «Производить то, что покупается, а не продавать то, что производится»;

в) «Производить то, что продается, а не продавать то, что покупается».

12. К совокупности внешнефирменных бизнес-коммуникаций, в которых участвуют бизнес-единицы не относятся:

а) PR-коммуникации;

б) GR-коммуникации;

в) бизнес-коммуникации с нанятыми работниками;

г) бизнес-коммуникации с контрагентами.

13. Аутсорсинг – это…

а) полная передача административных полномочий по ведению дел команде нанятых управляющих;

б) делегирование владельцами бизнеса полномочий по управлению частями своего бизнеса (бизнес-процессами) сторонним организациям;

в) договор коммерческой концессии.

14. GR-коммуникации предпринимателей с правоохранительными органами преследуют цели…

а) обеспечения дополнительных гарантий безопасности собственного бизнеса, а также создания угроз конкурентам;

б) давления на данные структуры для выполнения ими своих обязанностей и соблюдения закона;

в) «проталкивания» нужных решений.

15. В бизнес-коммуникациях владельцев бизнеса с работниками объектами отношений являются:

а) исключительно профессиональная квалификация сторон

б) только степень результативности труда;

в) профессиональная квалификация сторон, степень результативности труда, качество рабочих мест и условия труда.

16. К инструментам бизнес-коммуникаций с потребителями, когда применяются методы краткосрочного побуждения потребителей к совершению покупок (товаров, услуг, работ) относится:

а) реклама;

б) стимулирование сбыта;

в) паблисити;

г) персональные продажи;

д) обучение.

17. Установите в правильной последовательности этапы процесса управления внутрифирменными бизнес-коммуникациями с сотрудниками:

а) контроль работы персонала бизнес-единицы;

б) организация труда нанятых сотрудников бизнес-единицы;

в) стимулирование сотрудников бизнес-единицы;

г) планирование кадрового потенциала бизнес-единицы;

д) моделирование работы персонала бизнес-единицы.

18. Под односторонними бизнес-коммуникациями понимается:

а) бизнес-коммуникации, которые осуществляются двумя сторонами;

б) бизнес-коммуникации, которые состоят в действиях субъектов предпринимательства, не вызывающих встречных реакций представителей окружения;

в) бизнес-коммуникации, которые осуществляются через посредников;

г) бизнес-коммуникации, которые осуществляются для заключения сделок.

19. Недобросовестное партнерство проявляется в:

а) вытеснение партнеров из общего дела;

б) сотрудничестве сторон по продаже одноименных товаров;

в) пренебрежение оговоренными интересами партнеров;

г) персональных продажах.

20. Под опосредованными бизнес-коммуникациями понимается:

а) бизнес-коммуникации, которые осуществляются двумя сторонами;

б) бизнес-коммуникации, которые состоят в действиях субъектов предпринимательства, не вызывающих встречных реакций представителей окружения;

в) бизнес-коммуникации, которые осуществляются через посредников;

г) бизнес-коммуникации, которые осуществляются для заключения сделок.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс-стадии) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимися умений командной работы навыков выработки самостоятельных решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, преподаватель информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- предложить Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;

- принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

<u>Алгоритм работы с кейсом</u>

1. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.
2. Формулирование проблемы (5-10 минут).
3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос

(мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).

4. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).
5. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Пример

Задание 1. Изучите материал кейса №3 и ответьте на вопрос: о каких современных трендах внутренних коммуникаций в нашей стране идет речь в материалах кейса?

Кейс №3 «Подъёжики»: от лояльности к имиджу или тренды внутренних коммуникаций. Автор Иван Елисеев[1]

Агентство стратегических событий Подъёжики — эксперт на российском рынке деловых событий. Каждый год компания проводит десятки стратегических сессий и конференций для крупнейших брендов. Аналитики агентства провели исследование брифов с 2016-й по 2018-й года, по которым можно судить о трендах внутренних коммуникаций в нашей стране.

2016 год

Основные задачи

1) Повысить лояльность сотрудников и укрепить командный дух офисных сотрудников с помощью командных заданий на мероприятии.

2) Развлечь и вдохновить сотрудников.

3) Создать благоприятную атмосферу для общения сотрудников и руководства.

Тренд года

После «кризисного» 2015-го многие компании взяли курс на экономию и оптимизацию ресурсов во внутренних коммуникациях. «Командные задания» и «развлечь и вдохновить» на деловых мероприятиях — следствие экономии на отдельных тимбилдингах и развлекательных ивентах.

Таким образом, ежегодная конференция или стратегическая сессия была большим мультифункциональным ивентом, решающим широкий спектр бизнес-задач.

2017 год

Основные задачи

1) Мобилизовать команду сотрудников с помощью мероприятия и признать лучших сотрудников за временной период.

2) Дать возможность выдохнуть и провести время с пользой всем участникам мероприятия.

Тренд года

1 https://www.sostav.ru/publication/ivan-eliseev-podezhiki-ot-loyalnosti-k-imidzhu-ili-trendy-vnutrennikh-kommunikatsij-36895.html

Стабилизация общей экономической ситуации в 2017-м вернула в календари крупных компаний спортивные и развлекательные мероприятия. Деловые события 2017-го — чаще всего «только про бизнес». Поэтому команду необходимо «мобилизовать», лучших сотрудников наградить («признать») и развить их навыки («время с пользой»).

2018 год

Основные задачи

1) Объединить команду и подчеркнуть общий командный дух сотрудников.

2) Повысить имидж и престиж компании в лице ключевых партнеров с помощью качественно организованного мероприятия.

3) Создать возможность внутри мероприятия решать имеющиеся вопросы при личном контакте с коллегами.

Тренд года

В прошлом году до российского рынка дошел мировой тренд объединения внутренней и внешней коммуникации — деловые мероприятия стали восприниматься заказчиками как имиджевые. В остальном бизнес-события оставались площадкой для сплочения коллектива и улучшения взаимоотношений в нем.

Анастасия Шиховцова, руководитель направления по развитию корпоративной культуры КРОК:

Наш подход к корпоративным мероприятиям заключается в нативной интеграции в них бизнес-составляющей. Для каждого события мы создаем ключевое сообщение, которое ложится в основу креативной концепции и работает на максимальную вовлеченность сотрудников.

Это может быть вовлечение в продукт, инициативу или бренд. Как правило, мы готовим один яркий месседж, который можно легко пересказать. Ежегодно мы отмечаем день рождения компании масштабным мероприятием с определенной темой.

В 2018 году такой темой было продуктовое мышление — сотрудники работали в командах, делали b2c-стартап, отвечающий вызовам будущего. Каждый год — это новая концепция, где через геймификацию мы развиваем у сотрудников тягу к инновациям и их креативный потенциал.

В целом, запросы клиентов за последние три года не поменялись радикально. Это в первую очередь касается необходимости объединения команды и признания её лучших участников. Но если обратить внимание на нюансы, можно сделать два вывода о развитии внутренних коммуникаций в России:

1. Переход от стремления повысить лояльность сотрудников к работе над имиджем компании. Это своеобразный сдвиг в мышлении работодателей — мы не удерживаем сотрудников, а стремимся сделать это место работы настолько привлекательным, чтобы уходить им и не хотелось.

2. Переход от мультифункциональных ивентов к монофункциональным событиям. Компании отходят от стремления «объять необъятное» — и наградить, и сплотить, и обучить, и вдохновить,

и пообщаться, и тимбилдинг провести. Хорошее деловое мероприятие 2019-го решает 1−2 задачи, но делает это эффективно и с продленным эффектом.

Таким образом, главные ориентиры во внутренних ивентах на 2019-й — это трансляция имиджа компании и решение небольшого количества очень конкретных бизнес-задач.

Игорь Волков, Head of Internal Communications S7:

Если говорить о внутренних деловых событиях S7, то я могу выделить тренд на переход от множества задач в рамках одного ивента к более четкой фокусировке на конкретных бизнес-целях. Верхнеуровненевые задачи не решаются однократным мероприятием, поэтому имеет смысл говорить о трехлетнем горизонте планирования ивент-стратегии во внутренних коммуникациях.

Многие крупные российские компании давно пришли к пониманию, что успешность компании во многом определяется сильной корпоративной культурой, когда сотрудники на всех уровнях понимают и разделяют ценности. Это делает компанию открытой к изменениям.

Нам важно, чтобы наши ивенты способствовали пропаганде наших ценностей; вокруг этого мы строим повестку ивента. Все выступающие спикеры, линейные руководители должны служить ролевой моделью. В крупных компаниях это сделать сложно, но необходимо. Наши бизнесовые ивенты подчинены этой задаче.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Управление собственным бизнесом» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Управление собственным бизнесом» включает в себя:

1) Изучение темы 9 «Государственное предпринимательство», используя учебник Рубина Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ, 2021 Глава 9.
2) Подготовка к аудиторным занятиям которая направлена на решение следующих задач:

   при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

   при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия;

   при подготовке к ситуационному практикуму - формирование

навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

3) Подготовка к зачету и экзамену по дисциплине включает в себя просмотр всего материала учебника Рубина Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ, 2021, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к экзамену.

Пример:

Подготовить доклад по теме 9 «Государственное предпринимательство» на тему:

1. Основы государственного предпринимательства.
2. Ведомственные (бюджетные) предприятия.
3. Акционерные компании со смешанным капиталом.
4. Государственные и публичные корпорации.

Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы, умение ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства.

Методические указания для обучающихся при выполнении курсовой работы

Целью выполнения курсовой работы является закрепление и углубление теоретических знаний, полученных при изучении учебной дисциплины, знаний терминологии курса, формирование у обучающихся общепрофессиональных и/или профессиональных компетенций, самостоятельное решение профессиональных задач, а также формирование компетенций в области оценки чужого опыта в решении предпринимательских задач. Выполнение курсовой работы позволяет обучающимся приобрести навыки самостоятельного научного исследования, творческой работы с литературой, подбора и использования фактического и статистического материалов, анализа фактов реальной экономической жизни, формирования своего отношения к научной проблеме.

При выборе темы курсовой работы обучающемуся необходимо учесть возможности ее дальнейшего развития и использования собранного материала при выполнении учебной практики. Выполнение курсовой работы направлено на углубление теоретических и прикладных знаний, полученных обучающимися в процессе прослушивания лекционных курсов, на аудиторных занятиях и углубление, обобщение и систематизация знаний и навыков, приобретенных в ходе учебной практики.

Обучающийся может предложить свою тему с обоснованием целесообразности ее разработки, согласовав ее с заведующим кафедрой и научным руководителем.

Примерные темы курсовых работ по дисциплине «Управление собственным бизнесом»

1. Формы вхождения предпринимателей в состав участников действующей бизнес-единицы
2. Профессиональные функции предпринимателя по созданию нового бизнеса
3. Создание бизнеса на примере организации с долевой формой собственности
4. Создание бизнеса на примере организации с акционерной формой собственности
5. Особенности создания бизнеса с участием иностранного капитала
6. Особенности создания бизнеса без образования юридического лица
7. Разработка дорожной карты создания нового бизнеса
8. Управление бизнесом на предстартовой стадии
9. Построение организационной структуры собственного бизнеса
10. Профессиональные функции предпринимателя по ведению бизнеса
11. Профессиональные функции предпринимателя по развитию бизнеса
12. Управление ростом бизнеса
13. Управление качественными изменениями в бизнесе
14. Управление качественными изменениями в бизнесе: реструктуризация корзины предложений
15. Управление качественными изменениями в бизнесе: технологическая реконструкция бизнеса
16. Управление качественными изменениями в бизнесе: реинжиниринг бизнес-процессов
17. Управление качественными изменениями в бизнесе: репозиционирование и перепозиционирование фирм в бизнес-коммуникациях
18. Управление качественными изменениями в бизнесе: системное обновление персонала бизнес-единицы
19. Осуществление ребрендинга и внесение изменений в имидж бизнес-единицы на примере…
20. Управление процессом реорганизации бизнес-единицы
21. Управление процессом реорганизации бизнес-единицы на примере слияния
22. Управление процессом реорганизации бизнес-единицы на примере присоединения
23. Управление процессом реорганизации бизнес-единицы на примере разделения
24. Управление процессом реорганизации бизнес-единицы на примере выделения
25. Прекращение участия в предпринимательской деятельности посредством продажи бизнес-единицы
26. Технологии продажи предпринимателями собственного бизнеса

27. Прекращение предпринимательской деятельности индивидуального предпринимателя
28. Прекращение участия в предпринимательской деятельности посредством безвозмездной передачи бизнеса новым владельцам
29. Частичный выход предпринимателя из бизнеса посредством сокращения его доли участия
30. Ликвидация юридического лица как бизнес-процесс
31. Управление бизнес-коммуникациями в межфирменной среде
32. Управление бизнес-коммуникациями во внутрифирменной среде
33. Управление бизнес-коммуникациями с работниками бизнес-единицы
34. Бизнес-коммуникации партнеров в общем бизнесе
35. Бизнес-моделирование в предпринимательстве
36. Поддержание собственной занятости и развитие собственного трудового ресурса предпринимателя
37. Планирование в управлении бизнес-процессами
38. Контроль в управлении бизнес-процессами
39. Делегирование управленческих полномочий участниками бизнес-единицы

Методические указания для обучающихся по подготовке реферата и его обсуждения на семинаре

Реферат - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Обсуждение целенаправленного конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями.

Для проведения обсуждения необходимо:

1. Выбрать тему, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.
2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.
3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.
4. Подобрать литературу.
5. Выписать тезисы.
6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Управление собственным бизнесом: базовые	1. Вопросы для написания реферата/доклада: специфические профессиональные компетенции предпринимателя, предпринимательское амплуа и	Работа с научно-методической и учебно-методической	Письменный / устный ответ по обосновани ю решения

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
понятия	конкурентный статус фирмы 2. Выбор темы курсовой работы из предложенного перечня тем, обучающийся может самостоятельно предложить тему курсовой работы по дисциплине, предварительно согласовав ее с преподавателем	литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 2. Управление бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Предпринимательство на основе ассоциированной собственности 2. Сбор материала по теме курсовой работы и учебной практике.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменный / устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 3. Бизнес-моделирование, планирование, стимулирование, организация и контроль в управлении собственным бизнесом	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Комплексные бизнес-модели. 2. Анализ материала по теме курсовой работы и учебной практике.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменное или устное решение теста Реферат на семинаре
Тема 4. Предпринимательский селф-менеджмент	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Стиль руководителя Поведенческие игры и коммуникационные технологии. 2. Обобщение материала по теме курсовой работы и учебной практике.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессионал	Письменный / устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
		ьные сообщества	
Тема 5. Классификационные признаки бизнес-единиц	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Предпринимательские холдинги. Холдинговые объединения. 2. Составление и утверждение плана курсовой работы научным руководителем.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменный / устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное решение теста
Тема 6. Частное и коллективное предпринимательство	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Предпринимательские объединения на основе взаимного (многостороннего) блокирования фирм. Транснациональное предпринимательство Товарищество на вере, простое товарищество 2. Написание введения курсовой работы Редактирование текстовой части учебной практики с учетом замечаний руководителя.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменный / устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное решение теста
Тема 7. Предпринимательство на основе долевого владения бизнесом	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Предпринимательство на базе совместно-долевого владения бизнесом 2. Написание первой главы курсовой работы.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменный / устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное решение теста
Тема 8. Предпринимательство на	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Непубличное акционерное общество	Работа с научно-методической	Письменный / устный ответ по

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
основе акционерной собственности	2. Написание второй главы курсовой работы.	и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	обосновани ю решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное решение теста
Тема 9. Государственное предпринимательство	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Основы государственного предпринимательств. Ведомственные (бюджетные) предприятия. Публичные корпорации. Акционерные компании со смешанным капиталом.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Реферат/доклад Письменное или устное решение теста
Тема 10. Предстартовая стадия в предпринимательстве	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Трудовые коммуникаты. Управление бизнес-коммуникациями с потребителями. Управление инструментами бизнес-коммуникаций с потребителями. Управление коммерческими операциями. 2. Написание заключения курсовой работы.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменный / устный ответ по обосновани ю решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Отчет о выполнении индивидуаль ного задания /
Тема 11. Учреждение новой бизнес-единицы на предстартовой стадии	Вопросы для написания реферата/доклада: Условия совершения, фазы и виды коммерческих сделок. Тим-билдинг: создание команды бизнеса.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-	Письменный / устный ответ по обосновани ю решения проблемы (по ситуации), изложенной

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
		ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	в кейсе Письменное или устное решение теста
Тема 12. Управление бизнесом на стадии проведения стартапа	Вопросы для написания реферата/доклада: Применение бизнес-моделей в процессе тактического и ситуационного управления бизнесом.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменный / устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Отчет о выполнении индивидуального задания
Тема 13. Управление развитием бизнеса в период его конкурентной устойчивости	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Вечные вопросы бизнеса. 2. Редактирование текстовой части курсовой работы с учетом замечаний руководителя.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменный / устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 14. Реформирование бизнес-единиц	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Управление стоимостью бизнеса. Комплексные объекты управления на стадии конкурентной устойчивости бизнеса.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменный / устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
Тема 15. Прекращение предпринимательской деятельности	1. Вопросы для написания реферата/доклада: Ликвидация фирмы посредством ее банкротства. Судебные процедуры по заявлению о признании фирмы банкротом. Конкурсное производство как завершение процедуры банкротства фирмы. 2. Составление презентации к курсовой работе.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменный / устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное решение теста

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин, Ю. Б. Управление собственным бизнесом : учебник : [16+] / Ю. Б. Рубин. – 17-е изд., доп. – Москва : Университет Синергия, 2021. – 1104 с. : ил. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602851 (дата обращения: 25.12.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4257-0504-4. – DOI 10.37791/978-5-4257-0504-4-2021-1-1104. – Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Арсеньев, Ю. Н. Управление проектами, программами : учебник : в 2 томах : [16+] / Ю. Н. Арсеньев, Т. Ю. Давыдова ; под науч. ред. Ю. Н. Арсеньева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – Том 2. Реализация проектов. – 565 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601692 (дата обращения: 25.12.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-1749-2 (Т. 2). - ISBN 978-5-4499-1764-5. – DOI 10.23681/601692. – Текст : электронный.

2. Блинов, А. О. Управление изменениями : учебник / А. О. Блинов, Н. В. Угрюмова. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 304 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573215 (дата

обращения: 25.12.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03539-5. – Текст : электронный.

3. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13842-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/467018 (дата обращения: 25.12.2021).

4. Богатин, Ю. В. Экономическое управление бизнесом : учебное пособие / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. – Москва : Юнити, 2017. – 391 с. : ил., табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615926 (дата обращения: 25.12.2021). – ISBN 5-238-00324-2. – Текст : электронный.

5. Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя : практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 330 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-00093-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470300 (дата обращения: 25.12.2021).

6. Деловое администрирование предпринимательства : учебное пособие для вузов / Е. М. Белый [и др.] ; под редакцией Е. М. Белого. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 182 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14009-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468024 (дата обращения: 25.12.2021).

7. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 343 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05140-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490362 (дата обращения: 25.12.2021).

8. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/467740 (дата обращения: 25.12.2021).

9. Турчаева, И. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебник и практикум для вузов / И. Н. Турчаева, Я. Ю. Таенчук. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 213 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13101-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476950 (дата обращения: 25.12.2021).

10. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 219 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05041-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473403 (дата обращения: 25.12.2021).

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции»	http://www.start-in-vest.ru
2.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о технопарках региона	http://www.mbm.ru/room/experienced/technology-parks-in-moscow
3.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о бизнес-инкубаторах и технопарках региона	http://www.mbm.ru/innovations/beginner/business-incubators- and-technology-parks
4.	Деловой еженедельник «Компания»	http://www.ko.ru
5.	Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»	http://www.mevriz.ru
6.	Журнал «Эксперт Online»	http://www.expert.ru
7.	Коммерсантъ. Секрет фирмы.	http://www.kommersant.ru/
8.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА).	http://rusangels.ru/naba/
9.	Национальная ассоциация обучения предпринимательству	http://www.ruaee.ru
10.	Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса ОПОРА России.	http://www.opora.ru
11.	Российский журнал менеджмента.	http://www.rjm.ru
12.	Сообщество стартаперов и инвесторов StartupPoint.	http://startuppoint.ru
13.	Специализированное научно-практическое издание «Менеджмент и бизнес-администрирование».	http://www.mba-journal.ru
14.	Центр развития предпринимательства Московской области. Бизнес-инкубаторы.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators
15.	Журнал «Современная конкуренция»	http://www.moderncompetition.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная

оборудованием и техническими средствами обучения;

- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1.	Доклад	5 – доклад производит выдающееся впечатление, сопровождается иллюстративным материалом; автор представил демонстрационный материал и прекрасно в нем ориентировался, автор отвечает на вопросы, показано владение специальным аппаратом, четкость выводов - полностью характеризуют работу 4-3 – доклад четко выстроен, демонстрационный материал использовался в докладе, доклад хорошо оформлен, но есть неточности, не может ответить на большинство вопросов, выводы нечетки 2-1 – доклад рассказывается, но не объясняется суть работы, представленный демонстрационный материал не использовался докладчиком или был оформлен плохо, неграмотно, не может четко ответить на вопросы
2.	Тест	10-9 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 8-5 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 4-0 – менее 50% правильных

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания теста

1. Недорогое или бесплатное первичное предложение, призванное стимулировать потребителей к покупке, соответствует бизнес-модели:…

а) «наживка- – крючок»;

б) «с нами удобно»;

в) «убыточного бизнеса».

2. Одним из ключевых инструментов создания бизнес-моделей является:

а) визуализация;

б) сторителлинг;

в) практическое применение;

г) оценка роста стоимости.

3. Какие бизнес-модели необходимы владельцам бизнеса для того, чтобы систематизировать и упорядочить разнообразные элементы своего дела?

а) проектные;

б) комплексные;

в) классические;

г) вероятностные.

4. В процессе утверждения и согласования бизнес-модели должны обязательно принимать участие:…

а) все владельцы бизнеса;

б) наемные топ-менеджеры;

в) инвесторы;

г) приглашенные специалисты из консалтинговой компании.

5. Упрощенное описание какого-либо процесса (например, бизнес-идеи) - это:…

а) бизнес-план;

б) бизнес-модель;

в) стратегия бизнеса;

г) презентация.

6. Сколько структурных блоков канвы бизнес-моделей выделяют А. Остервальдер и И. Пинье?

а) 7;

б) 1;

в) 4;

г) 9.

7. Описание того, как именно предприниматели добиваются результатов бизнеса, которые положительно признавались бы окружением, позволяли им самим избегать убытков, получать доходы и развивать бизнес, – это:…

а) бизнес-план;

б) модель стратегического управления бизнесом;

в) бизнес-проект;

г) бизнес-модель.

8. Бизнес-модель распространения компьютерных игр, позволяющая пользователям играть без внесения денежных средств, – это:…

а) free-to-play;

б) free;

в) pay-to-play;

г) premium.

9. Определите правильную последовательность этапов построения бизнес-модели:

а) применение;

б) дизайн;

в) мобилизация;

г) понимание;

д) управление.

10. Что из перечисленного ниже в сжатом виде раскрывает, как бизнес-единица формирует доходы, увеличивает размеры финансовых потоков и создает перспективу развития на рынке среди имеющегося окружения?.

а) бизнес-план;

б) презентация проекта;

в) бюджет проекта;

г) комплексная бизнес-модель.

11. Ценностные предложения бизнес-единиц адресуются одновременно разным потребительским сегментам, при этом один из них обслуживается за очень низкую плату или бесплатно и фактически финансируется за счет доходов от других сегментов:…

а) в раздельной бизнес-модели;

б) открытой бизнес-модели;

в) freemium бизнес-модели;

г) комплексно-раздельной бизнес-модели.

12. В аналитической части бизнес-плана содержится информация:…

а) об анализе потребностей рынка;

б) о плане производства и продаж;

в) конкурентах;

г) об оценке возможных рисков.

13. Бизнес-планирование включает:

а) презентацию бизнес-плана;

б) визуализацию бизнес-плана;

в) соблюдение бизнес-плана;

г) анализ итогов бизнес-плана.

14. … контроль, осуществляемый посредством формирования общественного мнения, рейтингования бизнес-единиц, публикации материалов в СМИ и Интернете об их деятельности:.

а) непубличный;

б) внешний;

в) публичный;

г) внутренний.

15. Разработка бизнес-моделей начинается с создания: …

а) с обоснования бизнес-плана;

б) создания канвы бизнес-модели;

в) описания ключевых видов деятельности;

г) ценностного предложения.

16. В блоке бизнес-модели «“ключевые виды деятельности» отражаются:

а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;

б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;

в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;

г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

17. Бизнес-модель привлечения пользователей на основе бесплатного предоставления им неограниченной по времени пробной версии игры с ограничением игрового контента или взимания небольшой абонентской платы игровой контент с возможностью оплаты дополнительных опций, например, нового контента – это:…

а) free-to-play;

б) free;

в) pay-to-play;

г) premium.

18. В блоке бизнес-модели “«структура издержек» отражаются:

а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;

б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;

в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;

г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

19. Бизнес-модель бесплатного распространения «ограниченной» версии игры или программного обеспечения с возможностью приобретения полной («премиум») версии или расширения игровых функции за плату – это:…

а) free-to-play;

б) freemium;

в) pay-to-play;

г) premium.

20. В блоке бизнес-модели «“каналы сбыта» отражаются:

а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;

б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;

в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;

г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

Темы докладов:

1. Сущность и особенности предпринимательской деятельности на современном этапе.

2. Роль предпринимательства в социально-экономическом развитии России.

3. Функции предпринимательства

4. Предпосылки возникновения предпринимательской деятельности в России.

5. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.

6. Социально-психологический климат, необходимый для успешной предпринимательской деятельности.

7. Этапы и процессы формирования кадрового потенциала частного предприятия.

8. Особенности культуры ведения бизнеса в России и за рубежом.

9. Этика и ответственность в предпринимательской деятельности.

10. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

11. Роль малого предпринимательства в России.

14. Предпринимательская идея как объект предпринимательской деятельности.

15. Ответственность сторон при осуществлении предпринимательских отношений.

18. Виды финансового лизинга.

19. Факторинг и факторинговые операции.

20. Развитие малого бизнеса в современных условиях хозяйствования.

21. Сущность предпринимательской тайны.

22. Рыночные стратегии в бизнесе.

23. Сущность и формы реорганизации предпринимательской деятельности. Досудебная санация.

Примерные темы курсовых работ по дисциплине «Управление собственным бизнесом»

1.Формы вхождения предпринимателей в состав участников действующей бизнес-единицы

2.Профессиональные функции предпринимателя по созданию нового бизнеса

3.Создание бизнеса на примере организации с долевой формой собственности

4.Создание бизнеса на примере организации с акционерной формой собственности

5.Особенности создания бизнеса с участием иностранного капитала

6.Особенности создания бизнеса без образования юридического лица

7.Разработка дорожной карты создания нового бизнеса

8.Управление бизнесом на предстартовой стадии

9.Построение организационной структуры собственного бизнеса

10.Профессиональные функции предпринимателя по ведению бизнеса

11.Профессиональные функции предпринимателя по развитию бизнеса

12.Управление ростом бизнеса

13.Управление качественными изменениями в бизнесе

14.Управление качественными изменениями в бизнесе: реструктуризация корзины предложений

15.Управление качественными изменениями в бизнесе: технологическая реконструкция бизнеса

16.Управление качественными изменениями в бизнесе: реинжиниринг бизнес-процессов

17.Управление качественными изменениями в бизнесе: репозиционирование и перепозиционирование фирм в бизнес-коммуникациях

18.Управление качественными изменениями в бизнесе: системное обновление персонала бизнес-единицы
19.Осуществление ребрендинга и внесение изменений в имидж бизнес-единицы на примере…
20.Управление процессом реорганизации бизнес-единицы
21.Управление процессом реорганизации бизнес-единицы на примере слияния
22.Управление процессом реорганизации бизнес-единицы на примере присоединения
23.Управление процессом реорганизации бизнес-единицы на примере разделения
24.Управление процессом реорганизации бизнес-единицы на примере выделения
25.Прекращение участия в предпринимательской деятельности
26.посредством продажи бизнес-единицы
27.Технологии продажи предпринимателями собственного бизнеса
28.Прекращение предпринимательской деятельности индивидуального предпринимателя
29.Прекращение участия в предпринимательской деятельности посредством безвозмездной передачи бизнеса новым владельцам
30.Частичный выход предпринимателя из бизнеса посредством сокращения его доли участия
31.Ликвидация юридического лица как бизнес-процесс
32.Управление бизнес-коммуникациями в межфирменной среде
33.Управление бизнес-коммуникациями во внутрифирменной среде
34.Управление бизнес-коммуникациями с работниками бизнес-единицы
35.Бизнес-коммуникации партнеров в общем бизнесе
36.Бизнес-моделирование в предпринимательстве
37.Поддержание собственной занятости и развитие собственного трудового ресурса предпринимателя
38.Планирование в управлении бизнес-процессами
39.Контроль в управлении бизнес-процессами
40.Делегирование управленческих полномочий участниками бизнес-единицы

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление собственным бизнесом» проводится в форме зачета и экзамена.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	«Не зачтено» **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.
Защита курсовой работы представляет собой устный публичный отчет студента, на который ему отводиться 7-8 минут, ответы на вопросы членов комиссии. Устный отчет студента включает: раскрытие целей и задач проектирования, его актуальность, описание выполненного проекта, основные выводы и предложения, разработанные студентом в процессе курсового проектирования.	**100-90 (отлично)** - Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы. Материал излагается грамотно, логично, последовательно. Оформление отвечает требованиям написания курсовой работы. Во время защиты студент показал умение кратко, доступно (ясно) представить результаты исследования, адекватно ответить на поставленные вопросы. **89- 70 (хорошо)** - Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, однако умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщения и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсовой работы. Во время защиты студент показал умение кратко, доступно и ясно представить результаты исследования, однако затруднялся отвечать на поставленные вопросы. **69-50 (удовлетворительно)** - Исследование не содержит элементы новизны. Студент не в полной мере владеет теоретическим материалом по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсовой работы. Во время защиты студент затрудняется в представлении результатов исследования и ответах на поставленные вопросы

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	Менее 50 (неудовлетворительно) – Выполнено менее 50% требований к курсовой работе (см.оценку «100-90») и студент не допущен к защите.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Зачет (1 семестр)

Задания 1-го типа

1. В чем состоят особенности предпринимательства как профессии?
2. Виды реорганизации бизнеса.
3. Чем профессиональное управление собственным бизнесом отличается от других видов менеджмента?
4. Что такое предпринимательская фирма? Какие теории предпринимательских фирм Вам известны?
5. В каком случае клиенту лучше обращаться в банк, а в каком – прибегать к участию в кооперативе?
6. Основные организационно-правовые формы коммерческих организаций в России.
7. Охарактеризуйте систему профессиональных компетенций предпринимателя.
8. Что такое фирма? Перечислите и раскройте ее основные признаки.
9. Перечислите и раскройте содержание признаков, отличающих юридическое лицо от индивидуального предпринимателя.
10. Что такое долевое владение бизнесом и в каких случаях оно применяется?

Задания 2-го типа

Задание 1

Изучите материал кейса. Каким образом компания ИКЕА управляет GR-коммуникациями в России?

Шестнадцать лет назад компания ИКЕА произвела революцию на отечественном рынке, став первым иностранным инвестором в российскую розничную торговлю и предложив неискушенному покупателю невиданный доселе формат гипермаркета мебели и товаров для дома. В первый день работы магазин посетили около 35 тыс. человек. Через несколько лет компания начала строить вокруг своих магазинов семейные торговые центры МЕГА, которые также привлекли посетителей и размерами, и составом арендаторов. Однако если покупатели полюбили ИКЕА сразу, то у российских чиновников отношения со шведами не заладились. В середине декабря 2004 г. перед открытием торгового центра МЕГА в Химках разразился громкий скандал с российской ИКЕА: местные

власти запретили открывать ТЦ из-за того, что ведущая к нему дорога пересекала проходящий над землей участок газопровода высокого давления. Через пару дней после инцидента руководство ИКЕА созвало пресс-конференцию, в которой принял участие мэр Химок Владимир Стрельченко. Стороны объявили об урегулировании конфликта. ИКЕА обещала администрации Химок выделить 1 млн долл. на развитие детского спорта в городе. «Подобные взносы такая большая компания могла бы делать ежегодно», – заявил тогда Стрельченко. Сам факт «пожертвования» и реакция чиновника могут свидетельствовать о том, что дело было вовсе не в близости газопровода. В 2005 г. ИКЕА столкнулась с аналогичными проблемами в Екатеринбурге, где природоохранная прокуратура Свердловской области потребовала приостановить строительство магазина на основании отсутствия доработанных документов экологической экспертизы. Этот конфликт также был урегулирован. «ИКЕА никогда не берет и не дает взяток, – всегда повторял бывший глава российского представительства ИКЕА Леннарт Дальгрен. – Наши планы в России рассчитаны на 100 лет вперед. Подобным не может похвастаться ни одна другая компания. Взятки – это краткосрочное решение проблем. Лучше ИКЕА замедлит реализацию своего проекта, но преодолеет все коррупционные препятствия». Преемник Дальгрена Пер Кауфманн обещает, что политика шведской компании в России останется неизменной. ИКЕА будет по-прежнему информационно открытой компанией, которая принципиально не дает взяток. Кауфманн, проработав в Италии долгие годы, говорит, что Россия очень напоминает ему Италию: здесь личные отношения играют очень важную роль. В Западной Европе на первом месте законы, в России же многое зависит от отношений. Поскольку Россия, двигаясь по пути укоренения рыночной экономики, развивается очень динамично, законы все больше отстают от жизни. Российские властные структуры еще не успели приспособиться к экономическому росту. Кауфманн надеется, что многие чиновники искренне верят в то, что ИКЕА полезна российскому обществу, и хотят, чтобы компания работала здесь. ИКЕА всегда поддерживала пресса. Например, когда у компании были сложности со строительством моста на Ленинградском шоссе или с открытием торгового центра МЕГА в Химках, СМИ встали на ее сторону. Решая проблемы с местной администрацией, таможней, СЭС, ИКЕА старается быть открытой, выполнять обещанное. Во всех властных структурах ИКЕА находит людей, которым она интересна и которые хотят, чтобы она работала в России. К сожалению, есть и чиновники, не желающие, чтобы ИКЕА пришла в их регион. «В ИКЕА существует твердое правило – никогда не давать взяток. Но если в районе, где находится наш магазин, возникают проблемы, мы помогаем. Такой политики ИКЕА придерживается во всех странах, где работает. Мы – социально ответственная компания. Подчеркну: мы занимаемся не спонсорством, а благотворительностью. Каждый наш магазин берет под патронат детский дом, интернат, школу или больницу, расположенные по соседству», – говорит Кауфманн.

Задание 2

Изучите материал кейса. Какие преимущества компания получает, если ведет целенаправленную работу со СМИ?

По данным российского отделения IABC, 30 % московских компаний до сих пор не имеют пресс-службы, пресс-секретаря либо менеджера по PR в штате сотрудников. В региональных организациях вообще сложно встретить специалиста, который отвечает за взаимодействие с прессой.

Между тем, большинство организаций все-таки общаются с прессой. Они делают это, во-первых, потому, что СМИ не только повышают узнаваемость, но и формируют определенную репутацию. Во-вторых, в зависимости от формата изданий можно выстраивать взаимоотношения как с потребительской, так и с деловой аудиторией и в конечном итоге влиять на финансовые показатели компании.

Олег Дерипаска считается едва ли не самым агрессивным игроком, актив- но использующим PR в собственных интересах. Еще в 2003 г. при «Базовом элементе» на основе PR-департамента компании была создана структура под названием «Евразийская группа», которая, по сути, стала флагманом всех PR-войн и значимых PR-кампаний Дерипаски в последние годы. Здесь в ходу черный пиар, акции устрашения против конкурентов. Однако деятельность подобных структур с лихвой оправдывает себя. В частности, за последнее время империя Дерипаски разрослась до невероятных размеров, а сам он превратился в одного из влиятельнейших предпринимателей страны.

На пресс-конференциях с представителями компаний журналисты имеют возможность получить информацию из первых рук, задать необходимые вопросы. Для СМИ компании часто устраивают пресс-туры, чтобы продемонстрировать собственные разработки, технологии, заводы и прочие объекты.

«Секрет успешного взаимодействия со СМИ состоит в том, чтобы пре- доставлять журналистам именно ту информацию, которая может быть им действительно интересна», – говорит Аэлита Давыдова из i-Free. «Однажды обманув представителя СМИ, можно навсегда потерять его доверие и даже заслужить негативную репутацию среди всего медиа-пространства, – считает Ирина Туманова. – Работа с журналистами сродни работе с деловыми партнерами». Как первых, так и вторых нельзя игнорировать.

Выгода отечественных компаний от эффективных коммуникаций со СМИ заключается в том, что СМИ: повышают узнаваемость; формируют определенную репутацию; выстраивают взаимоотношения с целевой аудиторией; оказывают воздействие на общественное мнение; помогают взаимодействовать с государством; продвигают бренды; исследуют и освещают рынок; дают возможность публично «надавить» на конкурента.

Задание 3

Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели,

принимая решение о начале сотрудничества?

АВТОВАЗ и альянс Renault-Nissan объявили об учреждении на паритетных началах совместной закупочной организации (СЗО). Эта структура будет управлять определенным периметром совместной деятельности трех компаний в области закупок, в частности, в области промышленного оборудования, силовых агрегатов и автомобилей на совместных платформах.

ООО «Совместная закупочная организация» (СЗО) в равных долях принадлежит АВТОВАЗу и закупочной организации альянса Renault-Nissan (RNPO), по типу которой она создается. RNPO основана в 2001 г. и является крупней- шей совместной структурой альянса Renault-Nissan; она вносит серьезный вклад в работу по уменьшению расходов. RNPO охватывает всю закупочную деятельность Renault и Nissan в мире.

СЗО, как и RNPO, обеспечит значительную экономию средств трех партнеров в России благодаря увеличению объемов и лучшим ценам поставщиков. СЗО будет использовать методы и стандарты RNPO.

Главная миссия СЗО – сообщение единой позиции поставщикам в области качества, стоимости и сроков поставок комплектующих, а также развитие отношений с поставщиками для углубления локализации комплектующих в России. СЗО будет привлекать мировые компании для включения в панель поставщиков АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, что будет способствовать обновлению технологий и улучшению качества российских поставщиков.

Учреждение совместной закупочной организации – новый этап развития стратегического партнерства АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, которое началось в 2008 г., когда Renault приобрела 25 % акций крупнейшего российского автопроизводителя. СЗО – еще один стимул для продолжения интеграции АВТОВАЗа и альянса, что усилит конкурентоспособность бренда LADA и оптимизирует производство новой продукции под тремя брендами партнеров.

Задание 4

Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества?

Ростуризм призвал отказаться от посредников при реализации авиабилетов в Болгарию после скандала с туроператором "Турово".

"Ростуризм считает необходимым изменение сложившейся системы оказания услуг авиаперевозки российским туристам, отправляющимся в Болгарию. Нынешняя система предполагает многоуровневые цепочки посредников, непрозрачные схемы и условия взаиморасчетов между ними, монополизацию некоторых сегментов рынка отдельными компаниями и заключение договоров с односторонними обязательствами, не защищающих интересы туристов. Все это создает предпосылки для удорожания услуг и неисполнения обязательств перед потребителями", - сообщили "Интерфаксу" в пресс-службе ведомства.

В Ростуризме напомнили, что из-за спора двух хозяйствующих

субъектов - российского туроператора "Турово" и болгарского "Ной Травел" - в конце августа 2018 года порядка 1,5 тыс. российских туристов, в том числе около 150 детей, находившихся на отдыхе в Болгарии, столкнулись с невозможностью воспользоваться оплаченными авиабилетами обратно в Россию.

В Ростуризме подчеркнули, что спор между хозяйствующими субъектами не должен отражаться на туристах. "Потребителям, безусловно, должны быть в полном объеме оказаны оплаченные ими услуги, а разногласия должны быть урегулированы в суде после завершения чартерной программы", - заключили в службе.

Задание 5

Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества?

На авиасалоне МАКС-2011 был представлен ряд компаний, которые достигли мирового уровня конкурентоспособности в производстве авиационных компонентов и благодаря сотрудничеству с компанией Airbus внедряются в мировую систему разделения труда в современном гражданском самолетостроении.

В области закупки материалов основными партнерами Airbus в России выступают «ВСМПО-АВИСМА» и Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ). Компания «ВСМПО-АВИСМА» – основной поставщик титана для Airbus и EADS, покрывающий свыше 60 % потребностей. В апреле 2009 г. Airbus/EADS и «ВСМПО-АВИСМА» подписали долгосрочный контракт до 2020 г. стоимостью 4 млрд долл. При этом сотрудничество не ограничивается только покупкой сырья – начата работа с «ВСМПО-АВИСМА» по механической обработке титановых изделий.

КУМЗ выступает поставщиком алюминиевых сплавов; в 2010 г. была проведена аттестация производимых КУМЗ алюминиевых плит. Российский поставщик алюминия стал частью вертикально интегрированной цепочки поставок, поскольку из этого металла в России выпускаются конструкционные элементы для Airbus.

На сегодня уже каждый третий самолет семейства А320 имеет детали, сделанные в России. Корпорация «Иркут» выпускает для А320 килевые балки – один из важнейших структурных элементов в конструкции самолета, а также отсеки передней стойки шасси и направляющие закрылки. ВАСО производит обтекатели пилона, а завод «Гидромаш» – корпуса и штоки управляющего цилиндра. На предприятии «Liebherr-Россия» освоен выпуск сервоприводов для руля направления. «ВСМПО-АВИСМА» поставляет титановую продукцию. Кроме того, сотрудники инженерного центра ECAR в России участвовали в разработке новых законцовок крыла (sharklets) и занимаются конструкторской поддержкой серийно выпускаемых самолетов.

Немаловажно и участие российских предприятий в программе А380. На этапе проектирования аэродинамические исследования проводились в ЦАГИ, а ECAR занимался весовой оптимизацией конструкции фюзеляжа.

Сейчас СП «Hamilton Standard – Наука» выпускает теплообменники для системы кондиционирования воздуха, «Гидромаш» – блоки клапанов системы управления полетом, а «ВСМПО-АВИСМА» – титановые штамповки для основных опор шасси.

Задание 6

Изучите материал кейса. С какими проблемами компании ИКЕА приходится сталкиваться?

Шестнадцать лет назад компания ИКЕА произвела революцию на отечественном рынке, став первым иностранным инвестором в российскую розничную торговлю и предложив неискушенному покупателю невиданный доселе формат гипермаркета мебели и товаров для дома. В первый день работы магазин посетили около 35 тыс. человек. Через несколько лет компания начала строить вокруг своих магазинов семейные торговые центры МЕГА, которые также привлекли посетителей и размерами, и составом арендаторов. Однако если покупатели полюбили ИКЕА сразу, то у российских чиновников отношения со шведами не заладились. В середине декабря 2004 г. перед открытием торгового центра МЕГА в Химках разразился громкий скандал с российской ИКЕА: местные власти запретили открывать ТЦ из-за того, что ведущая к нему дорога пересекала проходящий над землей участок газопровода высокого давления. Через пару дней после инцидента руководство ИКЕА созвало пресс-конференцию, в которой принял участие мэр Химок Владимир Стрельченко. Стороны объявили об урегулировании конфликта. ИКЕА обещала администрации Химок выделить 1 млн долл. на развитие детского спорта в городе. «Подобные взносы такая большая компания могла бы делать ежегодно», – заявил тогда Стрельченко. Сам факт «пожертвования» и реакция чиновника могут свидетельствовать о том, что дело было вовсе не в близости газопровода. В 2005 г. ИКЕА столкнулась с аналогичными проблемами в Екатеринбурге, где природоохранная прокуратура Свердловской области потребовала приостановить строительство магазина на основании отсутствия доработанных документов экологической экспертизы. Этот конфликт также был урегулирован. «ИКЕА никогда не берет и не дает взяток, – всегда повторял бывший глава российского представительства ИКЕА Леннарт Дальгрен. – Наши планы в России рассчитаны на 100 лет вперед. Подобным не может похвастаться ни одна другая компания. Взятки – это краткосрочное решение проблем. Лучше ИКЕА замедлит реализацию своего проекта, но преодолеет все коррупционные препятствия». Преемник Дальгрена Пер Кауфманн обещает, что политика шведской компании в России останется неизменной. ИКЕА будет по-прежнему информационно открытой компанией, которая принципиально не дает взяток. Кауфманн, проработав в Италии долгие годы, говорит, что Россия очень напоминает ему Италию: здесь личные отношения играют очень важную роль. В Западной Европе на первом месте законы, в России же многое зависит от отношений. Поскольку Россия, двигаясь по пути укоренения рыночной экономики,

развивается очень динамично, законы все больше отстают от жизни. Российские властные структуры еще не успели приспособиться к экономическому росту. Кауфманн надеется, что многие чиновники искренне верят в то, что ИКЕА полезна российскому обществу, и хотят, чтобы компания работала здесь. ИКЕА всегда поддерживала пресса. Например, когда у компании были сложности со строительством моста на Ленинградском шоссе или с открытием торгового центра МЕГА в Химках, СМИ встали на ее сторону. Решая проблемы с местной администрацией, таможней, СЭС, ИКЕА старается быть открытой, выполнять обещанное. Во всех властных структурах ИКЕА находит людей, которым она интересна и которые хотят, чтобы она работала в России. К сожалению, есть и чиновники, не желающие, чтобы ИКЕА пришла в их регион. «В ИКЕА существует твердое правило – никогда не давать взяток. Но если в районе, где находится наш магазин, возникают проблемы, мы помогаем. Такой политики ИКЕА придерживается во всех странах, где работает. Мы – социально ответственная компания. Подчеркну: мы занимаемся не спонсорством, а благотворительностью. Каждый наш магазин берет под патронат детский дом, интернат, школу или больницу, расположенные по соседству», – говорит Кауфманн.

Задание 7

Изучите материал кейса. К каким негативным последствиям может привести отсутствие работы со СМИ?

По данным российского отделения IABC, 30 % московских компаний до сих пор не имеют пресс-службы, пресс-секретаря либо менеджера по PR в штате сотрудников. В региональных организациях вообще сложно встретить специалиста, который отвечает за взаимодействие с прессой.

Между тем, большинство организаций все-таки общаются с прессой. Они делают это, во-первых, потому, что СМИ не только повышают узнаваемость, но и формируют определенную репутацию. Во-вторых, в зависимости от формата изданий можно выстраивать взаимоотношения как с потребительской, так и с деловой аудиторией и в конечном итоге влиять на финансовые показатели компании.

Олег Дерипаска считается едва ли не самым агрессивным игроком, активно использующим PR в собственных интересах. Еще в 2003 г. при «Базовом элементе» на основе PR-департамента компании была создана структура под названием «Евразийская группа», которая, по сути, стала флагманом всех PR-войн и значимых PR-кампаний Дерипаски в последние годы. Здесь в ходу черный пиар, акции устрашения против конкурентов. Однако деятельность подобных структур с лихвой оправдывает себя. В частности, за последнее время империя Дерипаски разрослась до невероятных размеров, а сам он превратился в одного из влиятельнейших предпринимателей страны.

На пресс-конференциях с представителями компаний журналисты имеют возможность получить информацию из первых рук, задать необходимые вопросы. Для СМИ компании часто устраивают пресс-туры,

чтобы продемонстрировать собственные разработки, технологии, заводы и прочие объекты.

«Секрет успешного взаимодействия со СМИ состоит в том, чтобы предоставлять журналистам именно ту информацию, которая может быть им действительно интересна», – говорит Аэлита Давыдова из i-Free. «Однажды обманув представителя СМИ, можно навсегда потерять его доверие и даже заслужить негативную репутацию среди всего медиа-пространства, – считает Ирина Туманова. – Работа с журналистами сродни работе с деловыми партнерами». Как первых, так и вторых нельзя игнорировать.

Выгода отечественных компаний от эффективных коммуникаций со СМИ заключается в том, что СМИ: повышают узнаваемость; формируют определенную репутацию; выстраивают взаимоотношения с целевой аудиторией; оказывают воздействие на общественное мнение; помогают взаимодействовать с государством; продвигают бренды; исследуют и освещают рынок; дают возможность публично «надавить» на конкурента.

Задание 8

Изучите материал кейса. Почему для выстраивания работы со СМИ важно привлекать отдельных специалистов и формировать соответствующее подразделение в структуре компании?

По данным российского отделения IABC, 30 % московских компаний до сих пор не имеют пресс-службы, пресс-секретаря либо менеджера по PR в штате сотрудников. В региональных организациях вообще сложно встретить специалиста, который отвечает за взаимодействие с прессой.

Между тем, большинство организаций все-таки общаются с прессой. Они делают это, во-первых, потому, что СМИ не только повышают узнаваемость, но и формируют определенную репутацию. Во-вторых, в зависимости от формата изданий можно выстраивать взаимоотношения как с потребительской, так и с деловой аудиторией и в конечном итоге влиять на финансовые показатели компании.

Олег Дерипаска считается едва ли не самым агрессивным игроком, актив- но использующим PR в собственных интересах. Еще в 2003 г. при «Базовом элементе» на основе PR-департамента компании была создана структура под названием «Евразийская группа», которая, по сути, стала флагманом всех PR-войн и значимых PR-кампаний Дерипаски в последние годы. Здесь в ходу черный пиар, акции устрашения против конкурентов. Однако деятельность подобных структур с лихвой оправдывает себя. В частности, за последнее время империя Дерипаски разрослась до невероятных размеров, а сам он превратился в одного из влиятельнейших предпринимателей страны.

На пресс-конференциях с представителями компаний журналисты имеют возможность получить информацию из первых рук, задать необходимые вопросы. Для СМИ компании часто устраивают пресс-туры, чтобы продемонстрировать собственные разработки, технологии, заводы и прочие объекты.

«Секрет успешного взаимодействия со СМИ состоит в том, чтобы пре- доставлять журналистам именно ту информацию, которая может быть им действительно интересна», – говорит Аэлита Давыдова из i-Free. «Однажды обманув представителя СМИ, можно навсегда потерять его доверие и даже заслужить негативную репутацию среди всего медиа-пространства, – считает Ирина Туманова. – Работа с журналистами сродни работе с деловыми партнерами». Как первых, так и вторых нельзя игнорировать.

Выгода отечественных компаний от эффективных коммуникаций со СМИ заключается в том, что СМИ: повышают узнаваемость; формируют определенную репутацию; выстраивают взаимоотношения с целевой аудиторией; оказывают воздействие на общественное мнение; помогают взаимодействовать с государством; продвигают бренды; исследуют и освещают рынок; дают возможность публично «надавить» на конкурента.

Задание 9

Изучите материал кейса. В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

АВТОВАЗ и альянс Renault-Nissan объявили об учреждении на паритетных началах совместной закупочной организации (СЗО). Эта структура будет управлять определенным периметром совместной деятельности трех компаний в области закупок, в частности, в области промышленного оборудования, силовых агрегатов и автомобилей на совместных платформах.

ООО «Совместная закупочная организация» (СЗО) в равных долях принадлежит АВТОВАЗу и закупочной организации альянса Renault-Nissan (RNPO), по типу которой она создается. RNPO основана в 2001 г. и является крупней- шей совместной структурой альянса Renault-Nissan; она вносит серьезный вклад в работу по уменьшению расходов. RNPO охватывает всю закупочную деятельность Renault и Nissan в мире.

СЗО, как и RNPO, обеспечит значительную экономию средств трех партнеров в России благодаря увеличению объемов и лучшим ценам поставщиков. СЗО будет использовать методы и стандарты RNPO.

Главная миссия СЗО – сообщение единой позиции поставщикам в области качества, стоимости и сроков поставок комплектующих, а также развитие отношений с поставщиками для углубления локализации комплектующих в России. СЗО будет привлекать мировые компании для включения в панель поставщиков АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, что будет способствовать обновлению технологий и улучшению качества российских поставщиков.

Учреждение совместной закупочной организации – новый этап развития стратегического партнерства АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, которое началось в 2008 г., когда Renault приобрела 25 % акций крупнейшего российского автопроизводителя. СЗО – еще один стимул для продолжения интеграции АВТОВАЗа и альянса, что усилит конкурентоспособность бренда LADA и оптимизирует производство новой

продукции под тремя брендами партнеров.

Задание 10

Изучите материал кейса. В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

Ростуризм призвал отказаться от посредников при реализации авиабилетов в Болгарию после скандала с туроператором "Турово".

"Ростуризм считает необходимым изменение сложившейся системы оказания услуг авиаперевозки российским туристам, отправляющимся в Болгарию. Нынешняя система предполагает многоуровневые цепочки посредников, непрозрачные схемы и условия взаиморасчетов между ними, монополизацию некоторых сегментов рынка отдельными компаниями и заключение договоров с односторонними обязательствами, не защищающих интересы туристов. Все это создает предпосылки для удорожания услуг и неисполнения обязательств перед потребителями", - сообщили "Интерфаксу" в пресс-службе ведомства.

В Ростуризме напомнили, что из-за спора двух хозяйствующих субъектов - российского туроператора "Турово" и болгарского "Ной Травел" - в конце августа 2018 года порядка 1,5 тыс. российских туристов, в том числе около 150 детей, находившихся на отдыхе в Болгарии, столкнулись с невозможностью воспользоваться оплаченными авиабилетами обратно в Россию.

В Ростуризме подчеркнули, что спор между хозяйствующими субъектами не должен отражаться на туристах. "Потребителям, безусловно, должны быть в полном объеме оказаны оплаченные ими услуги, а разногласия должны быть урегулированы в суде после завершения чартерной программы", - заключили в службе.

Задание 11

Изучите материал кейса. В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

На авиасалоне МАКС-2011 был представлен ряд компаний, которые достигли мирового уровня конкурентоспособности в производстве авиационных компонентов и благодаря сотрудничеству с компанией Airbus внедряются в мировую систему разделения труда в современном гражданском самолетостроении.

В области закупки материалов основными партнерами Airbus в России выступают «ВСМПО-АВИСМА» и Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ). Компания «ВСМПО-АВИСМА» – основной поставщик титана для Airbus и EADS, покрывающий свыше 60 % потребностей. В апреле 2009 г. Airbus/EADS и «ВСМПО-АВИСМА» подписали долгосрочный контракт до 2020 г. стоимостью 4 млрд долл. При этом сотрудничество не ограничивается только покупкой сырья – начата работа с «ВСМПО-АВИСМА» по механической обработке титановых изделий.

КУМЗ выступает поставщиком алюминиевых сплавов; в 2010 г. была проведена аттестация производимых КУМЗ алюминиевых плит.

Российский поставщик алюминия стал частью вертикально интегрированной цепочки поставок, поскольку из этого металла в России выпускаются конструкционные элементы для Airbus.

На сегодня уже каждый третий самолет семейства А320 имеет детали, сделанные в России. Корпорация «Иркут» выпускает для А320 килевые балки – один из важнейших структурных элементов в конструкции самолета, а также отсеки передней стойки шасси и направляющие закрылки. ВАСО производит обтекатели пилона, а завод «Гидромаш» – корпуса и штоки управляющего цилиндра. На предприятии «Liebherr-Россия» освоен выпуск сервоприводов для руля направления. «ВСМПО-АВИСМА» поставляет титановую продукцию. Кроме того, сотрудники инженерного центра ECAR в России участвовали в разработке новых законцовок крыла (sharklets) и занимаются конструкторской поддержкой серийно выпускаемых самолетов.

Немаловажно и участие российских предприятий в программе А380. На этапе проектирования аэродинамические исследования проводились в ЦАГИ, а ECAR занимался весовой оптимизацией конструкции фюзеляжа. Сейчас СП «Hamilton Standard – Наука» выпускает теплообменники для системы кондиционирования воздуха, «Гидромаш» – блоки клапанов системы управления полетом, а «ВСМПО-АВИСМА» – титановые штамповки для основных опор шасси.

Задание 12

Зачастую считается, что основным мотивом к занятию предпринимательством выступает стремление предпринимателя к получению высоких доходов. Однако так происходит не всегда. Мотивация предпринимателей не одинакова. Так, для предпринимателей, являющихся субъектами малого бизнеса, получение больших доходов скорее является заоблачной мечтой, чем реальностью, а их каждодневная деятельность сводится не к максимальной прибыли, а во многих случаях к выживанию.

Какова мотивация человека, который заработал сотни миллионов долларов, но продолжает трудиться, что творится в их душах? Известный психолог Марина Мелия считает, что деньги для таких предпринимателей не является мотивом, деньги скорее выступают мерилом успеха, способом доказать, что ты сильный, умный и успешный. Она полагает, что среди богатых людей, желающих не работать и «досрочно уйти на пенсию» значительно меньше, чем среди небогатых. Такие люди работают не для удовлетворения своих потребностей, а ради самореализации и творчества. «Деньги сами по себе ни хороши, ни плохи. Это лакмусовая бумажка, которая проявляет определенные качества, или катализатор, который лишь усиливает то, что есть в человеке. Деньги – это не добро и не зло, это испытание…за свои большие деньги человек платит появлением у него зависимого окружения. От него зависят все: сотрудники, партнеры, друзья, дети, жены – материально, морально, психологически. Выстраивается система, в которой нет места критике, возражениям, негативной оценке его

поступков. Проявляется ощущение всемогущества и вседозволенности».

Многие крупные предприниматели пытаются играть роль в развитии страны, участвуя в ее политической жизни. Это может быть обусловлено такими причинами как: желание пользовать политическое влияние на собственной безопасности и расширения возможностей своего бизнеса; или же романтическая причина, заключающаяся в желании предпринимателя повлиять на ситуацию в стране, считающего, что знает, как улучшить жизнь людей; наконец, желание изменить жизненные ориентиры, полностью поменять всю картину своей жизни. Какие мотивы побуждают предпринимателей к предприимчивому поведению? Всегда ли основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли?

Задание 13

Самой роскошной яхтой XX века считалась яхта Christina. Она принадлежала известному миллиардеру Аристотелю Онассису. На этой яхте отдыхало много знаменитых людей прошлого века: У.Черчиль, Д.Ф. Кеннеди и другие знаменитые политики, артисты, художники. Прошло время, яхта устарела. В газетах появилось сообщение, о том, что представители малого предпринимательства сумели вернуть интерес к ней и даже начали зарабатывать на этом деньги. Предложите свои варианты, как это может быть осуществлено.

Задание 14

С какой целью был создан холдинг «Объединенные кондитеры»? Что представляет из себя структура холдинга?

Хороший пример применения стратегии, основанной на принципе «один в поле не воин», демонстрируют российские производители кондитерских изделий, сформировав в 2002 году холдинг «Объединенные кондитеры». Основная цель такого объединения – приобретение дополнительных конкурентных преимуществ перед западными компаниями, совершенствование управления отраслью.

Холдинг «Объединенные кондитеры» начал свою историю с момента, когда группа «Гута» объединила ОАО «Рот Фронт» и ОАО «Красный Октябрь», затем, в начале 2003 года к этим кондитерским фабрикам присоединилась ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский». «Объединенные кондитеры» - это управляющая компания, созданная с целью оптимизации управления предприятиями, введения единых стандартов продаж и единой ценовой и маркетинговой политики.

Уже спустя год после создания холдинга году оборот компаний, входящих в его состав, приблизился к $600 млн. в отпускных ценах производителя.

По итогам 2013г. доля рынка «Объединенных кондитеров» в основных категориях рынка составила: шоколадные плитки – 22,2%; конфеты в коробках – 22,3%; конфеты весовые – 30,1%; мучные/сахаристые – 34,2%.

Прирост производства в 2013 году составил 5%, а это говорит о том, что холдинг снова показал рост производства выше, чем увеличение рынка. По итогам 2013 года запущено 142 новинки, некоторые из них входят в категорию инновационных продуктов. Кроме того, в ушедшем году на московских и региональных фабриках проведена модернизация некоторых производственных линий. На данный момент в состав холдинга входят 15 российских кондитерских фабрик, в том числе ОАО «Рот Фронт», ОАО «Красный Октябрь», ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский». С целью увеличения объема выпуска готовой продукции и повышения своих конкурентных возможностей холдинг начал реализацию программы по модернизации своих предприятий. Им были подписаны контракты на приобретение и монтаж технологической линии для производства пралиновых конфет куполообразной и традиционной формы компании «Гекона ТЕК ГмбХ» и линии для производства шоколада с твердыми добавками и начинками фирмы AntonOhlertGmbH. Мощности новых линий составляют 5,7 тыс. тонн и 9 тыс. тонн в год соответственно.

На сегодняшний день совокупная мощность предприятий, входящих в холдинг, составляет более 360 тыс. тонн. В целом на предприятиях холдинга «Объединенные кондитеры» занято свыше 18 тыс. сотрудников.

Ассортиментный ряд холдинга «Объединенные кондитеры» охватывает весь спектр кондитерского рынка: шоколад, весовые и фасованные конфеты, карамель, ирис, вафли, халва, драже, какао-порошок, шоколадная паста, мармелад, торты. В ассортиментном портфеле холдинга представлены старейшие российские торговые марки: «Аленка», «Мишка косолапый», «Красная шапочка» «Золотой ярлык», «Сказки Пушкина», «Вдохновение», «Визит», «Белочка», «Мишка на севере», «Вечерний звон», «Осенний вальс», «Москвичка».

Основными брэндами «Объединенных кондитеров» являются: «Рот Фронт», «Красный октябрь», «Бабаевский». Продолжается расширение линейки бренда «FELICITA»®. Ассортимент уже представлен двенадцатью видами сладких изделий: шоколадные плитки, батончики и конфеты. Широкий ассортимент позволяет холдингу позиционировать свою продукцию в различных ценовых сегментах, ориентированных на женскую и мужскую аудитории в возрасте от 25 лет и старше.

Для увеличения доли предприятий холдинга на рынке кондитерских изделий и развития дилерской сети компанией «Объединенные кондитеры» была разработана комплексная программа развития системы продаж кондитерских изделий. Первым шагом программы стал ввод в эксплуатацию единой торговой площадки (ЕТП), которая представляет собой единый склад продукции всех предприятий холдинга «Объединенные кондитеры». ЕТП позволяет компании создать оптимальный ассортиментный запас продукции московских и региональных фабрик и распределить продукцию с ЕТП в регионы, на экспорт и в сетевые магазины Москвы и области. ЕТП позволяет отгружать до 3 тыс. тонн продукции в месяц, с использованием железнодорожной ветки с одновременной постановкой под погрузку до

шести вагонов и возможностью отгрузки большегрузных фур. Создание ЕТП позволило осуществлять отгрузки консолидированного ассортимента холдинга. Компания намерена сама заниматься работой с сетевой розницей и регионами. Для этого на ряде предприятий созданы региональные дистрибьюторские центры (РДЦ), основная задача которых снабжение местных ритейлеров и оптовиков продукцией всех фабрик. Всего планируется создать семь РДЦ: Северо-запад, Юг, Центр, Поволжье, Урал, Сибирь, Дальний Восток. В остальных регионах сбытом займутся генеральные дилеры, с каждым из них будет подписан контракт.

Задания 3-го типа

Задание 1

Условие: Пусть проект А для компании имеет следующие исходные данные: инвестиции 5 100 000 руб. и отдача 600 0000 руб. после первого года; проект Б – инвестиции 250 000 руб. и отдача 300 000 руб.

Вопрос: Сравнить проекты по показателям чистого дисконтированного

дохода и индекса доходности.

Задание 2

Условие: Единовременные затраты на проект составляют 80 000 руб., чистый денежный поток, начиная с первого года, 20 000 руб., стоимость капитала – 12%.

Вопрос: Рассчитать срок окупаемости проекта производства нового вида продукции для компании.

Задание 3

Условие: Инвестиции компании составляют по 20 000 руб. в течение трех лет, операционные расходы возникают после третьего года и составляют 2 000 руб. в год. Отдача предполагается: в 4-м году – 30 000 руб., в 5-м году – 40 000 руб., в 6-м и 7-м годах – по 20 000 руб. Цена капитала 13%.

Вопрос: Изменится ли ваше решение, если стоимость капитала возрастет до 20% Рассчитать индекс доходности проекта новых изделий для компании «IKEA» и сделайте вывод о целесообразности его принятия.

Задание 4

Условие: Пусть проект А для компании имеет следующие исходные данные: инвестиции 5 500 000 руб. и отдача 500 0000 руб. после первого года; проект Б – инвестиции 350 000 руб. и отдача 200 000 руб.

Вопрос: Сравнить проекты по показателям чистого дисконтированного

дохода и индекса доходности.

Задание 5

Условие: Единовременные затраты на проект составляют 100 000 руб., чистый денежный поток, начиная с первого года, 15 000 руб., стоимость капитала – 15%.

Вопрос: Рассчитать срок окупаемости проекта производства нового вида продукции для компании.

Задание 6

Условие: Инвестиции компании составляют по 15 000 руб. в течение трех лет, операционные расходы возникают после третьего года и составляют 3 000 руб. в год. Отдача предполагается: в 4-м году – 25 000 руб., в 5-м году – 35 000 руб., в 6-м и 7-м годах – по 15 000 руб. Цена капитала 12%.

Вопрос: Изменится ли ваше решение, если стоимость капитала возрастет до 15% Рассчитать индекс доходности проекта новых изделий для компании «IKEA» и сделайте вывод о целесообразности его принятия.

Задание 7

Условие: Пусть проект А для компании имеет следующие исходные данные: инвестиции 5 100 000 руб. и отдача 600 0000 руб. после первого года; проект Б – инвестиции 250 000 руб. и отдача 300 000 руб.

Вопрос: Сравнить проекты по показателям чистого дисконтированного дохода и индекса доходности.

Задание 8

Условие: Единовременные затраты на проект составляют 80 000 руб., чистый денежный поток, начиная с первого года, 20 000 руб., стоимость капитала – 12%.

Вопрос: Рассчитать срок окупаемости проекта производства нового вида продукции для компании.

Задание 9

Условие: Инвестиции компании составляют по 20 000 руб. в течение трех лет, операционные расходы возникают после третьего года и составляют 2 000 руб. в год. Отдача предполагается: в 4-м году – 30 000 руб., в 5-м году – 40 000 руб., в 6-м и 7-м годах – по 20 000 руб. Цена капитала 13%.

Вопрос: Изменится ли ваше решение, если стоимость капитала возрастет до 20% Рассчитать индекс доходности проекта новых изделий для компании «IKEA» и сделайте вывод о целесообразности его принятия.

Задание 10

Условие: Пусть проект А для компании имеет следующие исходные данные: инвестиции 5 500 000 руб. и отдача 500 0000 руб. после первого года; проект Б – инвестиции 350 000 руб. и отдача 200 000 руб.

Вопрос: Сравнить проекты по показателям чистого дисконтированного

дохода и индекса доходности.

Задание 11

Условие: Единовременные затраты на проект составляют 100 000 руб., чистый денежный поток, начиная с первого года, 15 000 руб., стоимость капитала – 15%.

Вопрос: Рассчитать срок окупаемости проекта производства нового вида продукции для компании.

Задание 12

Условие: Инвестиции компании составляют по 15 000 руб. в течение трех лет, операционные расходы возникают после третьего года и составляют 3 000 руб. в год. Отдача предполагается: в 4-м году – 25 000 руб., в 5-м году – 35 000 руб., в 6-м и 7-м годах – по 15 000 руб. Цена капитала 12%.

Вопрос: Изменится ли ваше решение, если стоимость капитала возрастет до 15% Рассчитать индекс доходности проекта новых изделий для компании «IKEA» и сделайте вывод о целесообразности его принятия.

Задание 13

Условие: Пусть проект А для компании имеет следующие исходные данные: инвестиции 5 100 000 руб. и отдача 600 0000 руб. после первого года; проект Б – инвестиции 250 000 руб. и отдача 300 000 руб.

Вопрос: Сравнить проекты по показателям чистого дисконтированного

дохода и индекса доходности.

Задание 14

Условие: Единовременные затраты на проект составляют 80 000 руб., чистый денежный поток, начиная с первого года, 20 000 руб., стоимость капитала – 12%.

Вопрос: Рассчитать срок окупаемости проекта производства нового вида продукции для компании.

Задание 15

Условие: Инвестиции компании составляют по 20 000 руб. в течение трех лет, операционные расходы возникают после третьего года и составляют 2 000 руб. в год. Отдача предполагается: в 4-м году – 30 000 руб., в 5-м году – 40 000 руб., в 6-м и 7-м годах – по 20 000 руб. Цена капитала 13%.

Вопрос: Изменится ли ваше решение, если стоимость капитала возрастет до 20% Рассчитать индекс доходности проекта новых изделий для компании «IKEA» и сделайте вывод о целесообразности его принятия.

Задание 16

Условие: Пусть проект А для компании имеет следующие исходные данные: инвестиции 5 500 000 руб. и отдача 500 0000 руб. после первого года; проект Б – инвестиции 350 000 руб. и отдача 200 000 руб.

Вопрос: Сравнить проекты по показателям чистого дисконтированного

дохода и индекса доходности.

Задание 17

Условие: Единовременные затраты на проект составляют 100 000 руб., чистый денежный поток, начиная с первого года, 15 000 руб., стоимость капитала – 15%.

Вопрос: Рассчитать срок окупаемости проекта производства нового вида продукции для компании.

Экзамен (2 семестр)

Задания 1 типа

1. Что представляют собой оффшорные компании?
2. Что такое совместные предприятия?
3. Каковы основные количественные параметры разграничения фирм?
4. Какие меры по поддержке малого предпринимательства применяются в России?
5. Что представляет собой организационная структура бизнеса? Раскройте содержание ее задач и функций.
6. Дайте определение обществу с ограниченной ответственностью, Опишите его характерные черты.
7. В чем особенности товарищества на вере согласно законодательству РФ? Перечислите обязанности и права коммандитистов в товариществе на вере.
8. Какое хозяйственное общество называется акционерным?
9. В каких случаях компании целесообразно назначать несколько генеральных директоров?
10. Что такое дивиденды и как они формируются?
11. Что представляет собой государственное предпринимательство?
12. По каким критериям оценивают эффективность государственных предприятий?
13. Какое место в цепочке бизнес-ресурсы – бизнес-процессы – бизнес-результаты занимают бизнес-коммуникации?
14. Что понимается под предпринимательским селф-менеджментом?
15. Какие выгоды приносит своим владельцам успешный предпринимательский селф-менеджмент?

Задания 2 типа

Задание 1

Изучите кейс «Демократичное управление… с авторитарным уклоном»

В чем особенности западного и российского подходов к управлению? Какие преимущества и недостатки есть в каждом из подходов? Какой стиль управления наиболее хорошо подходит для российских компаний? Обоснуйте свой ответ.

Демократичное управление… с авторитарным уклоном

Оценивая прибыльность проекта, менеджер заявил: «Как шеф скажет, так и будет. Признает проект выгодным – насчитаем прибыль. Откажется – вычислим сумму убытков». Абсурдная ситуация? Вовсе нет. В компании с авторитарным стилем управления такое иногда случается.

Наиболее популярный пример авторитарного управления – империя Генри Форда. В начале прошлого века благодаря исключительно жесткому, самоличному оперативному руководству Форд захватил больше 50 % рынка автомобилей.

Этот факт мог бы служить веским аргументом в пользу автократии, если бы не дополнялся другим. В течение следующего десятилетия благодаря тому же стилю управления Форд терял рынок и деньги.

Как показала история, авторитарный стиль эффективен в нестабильных ситуациях. Он предназначен для захвата власти или рынков. Главное его преимущество – скорость принятия и исполнения решений.

Демократический стиль эффективен в ситуации, когда необходимо удерживать и постепенно увеличивать завоевания, создавать внутреннюю стабильность в фирме. Его сильная сторона – всесторонняя проработанность решений.

Этот принцип был подмечен еще в Древнем Риме. В период кризиса Рим выбирал диктатора, осуществлявшего авторитарное управление. Когда наступала стабильность, демократическая форма правления восстанавливалась.

Следует отметить, что «чистые» стили существуют лишь в теории. Авторитаризм и демократия – крайние точки большого диапазона. На практике каждая компания корректирует тот или иной стиль управления под свое предприятие.

Руководители российских компаний долгое время придерживались авторитаризма. Отечественный бизнес исходил из посылки, что человек неорганизован, немножко ленив, его надо контролировать. Сегодня, когда в России появляется все больше представительств западных компаний с их демократичными взглядами на персонал, соблюдать жесткие методы нерезультативно. К сожалению, большинство наших предприятий меняют свою стратегию медленно и неохотно. И это в то время, как американское и западноевропейское общество уже в середине прошлого века начало придерживаться гуманистического направления. Руководители компаний этих стран верят в человека и в то, что он постоянно желает развиваться. Захотят ли русские управленцы примерить демократический стиль «на себя»?

Управление по-восточному

Принципиально новый подход к управлению компанией предложил ведущий идеолог Sony Corporation Сигеру Кобаяси. Суть метода – строго

следовать буддистскому принципу «Му», что можно толковать как «неопредметливание» или «неовеществление». Применительно к практике Sony Corporation это означает сознательный отказ от составления жестких планов. Должностное лицо компании обязано действовать по обстановке, стремясь не упустить неожиданные выгоды. При этом не надо настаивать на выполнении планов, если предприятие сталкивается с непредусмотренными и непреодолимыми препятствиями. Очевидно, что без принципа «Му» Sony Corporation было бы гораздо сложнее осуществить крупные проекты.

«Демократия российских компаний не за горами…»

Владимир Гончаров, руководитель отдела маркетинга компании «Рус-климат»

На сегодняшний день большинству отечественных компаний присущ авторитарный стиль управления. Многие годы именно такой подход превалировал на наших предприятиях. Со временем авторитаризм все больше вытесняется демократичным подходом в работе. Однако полный переход к «демократии», на наш взгляд, утопия. В бизнесе обязательно должна быть авторитарная составляющая, которая бы органично дополняла демократическую. В идеале компании хорошо бы достичь необходимого баланса между этими сторонами управления. В то же время надо следить, чтобы чаша весов не перевесила в одну сторону и не наступила полная демократия или полный авторитаризм. Все должно быть в меру. Каждому стилю управления присущи сильные стороны, и их необходимо разумно использовать.

Кто принимает решения?

В России неплохо прижились многие принципы западного менеджмента. Но, к сожалению, их используют не все отечественные компании. В первую очередь это касается вовлечения персонала в процесс принятия решения. Данный фактор позволяет сотрудникам не только ощущать себя частью компании, но и повышает их ответственность в работе над проектом. Часто получается так, что работник, находящийся в подчинении, может намного профессиональнее разбираться в конкретном вопросе, нежели непосредственный руководитель. Почему бы не узнать его мнение по конкретному вопросу? Почему не привлечь к принятию решения? Ведь это хороший мотивирующий фактор для персонала. Однако в России он пока не работает. В большей степе- ни роль играет обычная психология человека, наделенного властью,– «пусть будет по-моему!».

В России проблемы с информированностью персонала

Немногие российские компании уделяют достаточно внимания работе с персоналом. Большинство традиционно предлагает сотрудникам лишь карьерный и материальный рост. Однако специалисты, работающие в российских компаниях, зачастую не могут выполнять свои обязанности в полную силу из-за того, что руководство не сочло нужным проинформировать их о деятельности своей фирмы как на внешнем рынке, так и на внутреннем. Не секрет, что многие сотрудники крупных российских компаний просто не знают, чем занимается соседний отдел, не

говоря уже о компании в целом.

Все процессы на предприятии так или иначе происходят благодаря работе каждого отдельного работника. Но всегда ли сотрудники российской компании осознают это? Конечно, нет. Зачастую на отечественных предприятиях информация о достижениях компании, ее общей стратегии не доходит до персонала. Принятые «наверху» решения могут не доноситься до сотрудников в полной мере. Таким образом, возникает ситуация, когда персонал, работая в одном направлении, начинает сопротивляться тем нововведениям и сменам курса, которые происходят в организации. Последствия такой работы понятны.

Конечно, в нашей стране есть яркие примеры, когда отлаженное сотрудничество отделов и подразделений компании приносит очень хорошие результаты. Но достичь этого очень трудно. При этом следует помнить, что результаты такой кропотливой работы не всегда видны сразу. В большинстве случаев их можно оценить лишь косвенно, да и то через некоторое время. Сейчас, к сожалению, наблюдается тенденция, когда многие руководители российских компаний просто недооценивают важность работы с персоналом, его информированности.

На что идут отечественные работодатели?

Говоря о карьерном росте, можно с уверенностью сказать, что с приходом в нашу систему элементов западного управления поменялся и сам подход к продвижению сотрудников по служебной лестнице. Сейчас недостаточно просто хорошо и качественно выполнять свои обязанности. Настало время, когда руководители наших фирм отдают предпочтение людям со смелыми идеями. Эта тенденция, без сомнения, навеяна Западом.

Сегодня руководство российских компаний понимает, что привлечь настоящего профессионала можно только с помощью сильной мотивации. В этой связи хорошей тенденцией стало то, что с недавнего времени крупные отечественные предприятия постепенно начинают использовать так называемые

«белые» схемы оплаты труда. Данный подход не только обеспечивает сотруднику возможность увереннее смотреть в завтрашний день, но и повышает статус работодателя. Наряду с этим многие крупные российские компании внедряют различные системы поощрения сотрудников. Например, материальные премии, корпоративные мероприятия, тренинги, семинары. В общем, все, что делает сотрудника лояльнее к организации и повышает его профессиональный уровень.

Конечно, пока не все гладко на нашем российском рынке, и немногие компании подходят так серьезно к работе с персоналом. Но, на наш взгляд, в российских фирмах сотрудники чувствуют себя комфортнее и увереннее. Все-таки западный стиль работы не подразумевает гибкости по отношению к персоналу. Он основан на том, что в организации «каждый за себя». В России же люди более склонны к коллективизму.

Российские компании близки к демократии

Охотно ли сотрудники с опытом работы в западной компании устраиваются в российскую? Все зависит от обстоятельств. Рассмотрим,

например, московский регион. Ритм жизни в нем осень быстрые. Поэтому переход из западной компании в российскую может быть довольно мягким как для руководителей среднего звена, так и для топ-менеджеров. Для последних такая смена работы скорее обусловлена невозможностью реализовать свои амбиции на прежнем месте. Переход же в российскую компанию может дать новый толчок в работе, открыть новые горизонты. То же самое применимо и к смене российской компании на западную, но тут есть и нюансы. Такой переход обусловлен большей престижностью, более высокой заработной платой, лучшими социальными условиями. Но, как уже было сказано, крупные российские компании медленно, но верно переходят к системам мотивации сотрудников, ответственнее начинают подходить к своему главному «золотому запасу» – людям. Поэтому в скором времени российские компании не будут уступать западным.

Резюмируя, хотелось бы сделать акцент на особой специфике работы отечественных предприятий. Заключается она в том, что наши фирмы развиваются по своему собственному пути. Конечно, они обращаются к опыту своих коллег из западных компаний и перенимают положительные моменты. Все же в российских организациях выработан собственный стиль работы, который непосредственно создается самими работниками и руководителями. В таких фирмах огромное влияние имеют человеческие отношения. Именно этот путь развития в управлении позволяет российским компаниям быть независимыми и профессиональными на рынке.

В некоторой степени можно допустить, что компании с западным капиталом мало чем отличаются от российских. Ведь работают в них в основном наши же менеджеры с национальным менталитетом. Разница лишь в том, что ими руководят западные управленцы, которые не всегда понимают суть отечественного бизнеса.

«Западный стиль управления выигрывает перед российским»

Святослав Бычков, управляющий директор коммуникационного агентства SPN Западный стиль управления часто называют «современным» или «цивили- зованным». Российский же подобных эпитетов лишают. В чем причина таких различий? Дело том, что и в Европе, и в США органически сформировались крепкие традиции деловой культуры с общими корнями. В отличие от бурно развивающейся российской традиции они уже на уровне базовых понятий по-другому понимают такие организационно-культурные феномены, как бюрократия, предпринимательство, лидерство, командность, инициативность, дисциплина.

Западные компании пришли к тому, что значимость такого нематериального актива, как качественное корпоративное управление, находится в одном ряду со стоимостью основных активов и брендов. В российской же ситуации до сих пор больше ценятся материальные активы.

Миссия компании, стратегия, ценности, человек как их носитель и исполнитель – неотъемлемые компоненты управленческих практик для лучших западных компаний. Но, увы, не для отечественных. Безусловно,

люди в команде должны не только разделять ценности и принципы, руководствуясь которыми они будут достигать поставленные цели, но они еще должны их принимать. В этом коренное отличие западного подхода к менеджменту, ориентированного, в первую очередь, на результат и максимальное использование ключевых компетенций сотрудников. Именно этот фактор дает осязаемые преимущества в конкурентной борьбе перед традиционным российским подходом.

Все корпоративные культуры отличаются друг от друга

Само по себе понятие «управление» достаточно сильно связано с персональной культурой первых лиц компании. При этом совершенно не важно, российская это фирма или западная. Возьмем «скандинавский стиль менеджмента», отличительной чертой которого является неиерархическая, «плоская» модель управления. То есть ответственность в компании децентрализована и рас- пределена между топ-менеджерами. Они обходятся без секретарш и решают вопросы со своими сотрудниками напрямую, без барьеров. Согласитесь, такой подход отличается от американского. Несмотря на то что обе культуры являются западными.

Яркой иллюстрацией служит следующий пример. Американский менеджмент столкнулся с немецким в процессе объединения Daimler и Chrysler. На встрече в Детройте топ-менеджеры американской компании приехали на одном большом микроавтобусе, а представители немецкой компании на отдельных дорогих машинах. Этот случай хорошо иллюстрирует разницу корпоративных культур.

Поэтому когда мы говорим о западном стиле управления, следует помнить, что корпоративные культуры конкретных компаний сильно разнятся. Но и бюрократическая, и предпринимательская модели в западных компаниях применяют схожие управленческие практики.

«Я не представляю свою карьеру в российской компании»

Аэлита Пурнашкина, руководитель корпоративного отдела маркетинга холдинга IMS Group

«В нашей компании западным является не только стиль менеджмента, но и общения. Каждый сотрудник может свободно обратиться к топ-менеджеру. Это способствует профессиональному росту сотрудников. Ведь таким образом у них есть возможность оперативно решать все вопросы и при этом постоянно быть на виду у руководства.

Другой момент, который меня приятно удивил, когда я перешла в западную компанию после нескольких лет сотрудничества с российской, – это забота о здоровье персонала. К примеру, если в течение рабочего дня сотрудник IMS Group почувствовал недомогание, он может позвонить персональному доктору компании. Врач анализирует проблему, затем сам перезванивает сотруднику и предлагает ему принять то или иное лекарство или назначает прием. Если недомогание серьезное, он советует, услугами какой именно клиники человеку лучше воспользоваться. Такой подход очень выгоден самой компании – у сотрудников нет необходимости тратить время на очереди в поликлиниках. В то же время персонал чувствует заботу о себе.

Другой отличительный фактор – мотивация и обучение персонала. В нашей компании сотрудник проходит обучение уже в первую неделю своей карьеры. В отечественных компаниях не понимают важность инвестиций в персонал. Рядовой сотрудник вряд ли сможет напрямую обратиться к топ-менеджеру со своими идеями, предложениями. Честно говоря, мне сложно представить свой карьерный рост в российской компании».

Задание 2

Чем обусловлена необходимость создания совместного предприятия для каждой из компаний (СИБУР и Solvay)? В чем выгода СП для каждой из компаний? Не приводит ли создание СП к излишней зависимости от партнёров по бизнесу и лишают компании самостоятельности?

В сентябре 2012 г. СИБУР и Solvay заключили соглашение о создании в г. Дзержинске Нижегородской области совместного предприятия «РусПАВ» по производству поверхностно-активных веществ (ПАВ) и продуктов для нефтедобывающей промышленности. Соглашение было подписано в рамках Международной выставки «Gastech 2012» в присутствии Министра энергетики РФ Александра Новака генеральным директором СИБУРа Дмитрием Коновым и директором Novecare, бизнес-подразделения группы Solvay, Эммануэлем Бутстраеном. Совместное предприятие создано сторонами на паритетных началах (50/50).

СИБУР (www.sibur.ru) является крупнейшей интегрированной газоперерабатывающей и нефтехимической компанией по объему продаж в России, а также в СНГ, Центральной и Восточной Европе. Компания закупает попутный нефтяной газ и жидкое углеводородное сырье у крупнейших российских нефтегазовых компаний и перерабатываем их в топливно-сырьевые продукты, в том числе в сжиженные углеводородные газы, природный газ и нафту, и далее в различные продукты нефтехимии, в том числе в базовые полимеры, синтетические каучуки, пластики, продукцию органического синтеза, полуфабрикаты и другие продукты. СИБУР реализует продукцию около 1 500 потребителей в топливно-энергетическом комплексе, автомобилестроении, строительстве, розничной торговле и других отраслях в 60 странах мира. По состоянию на 30 июня 2012 года СИБУР работал на 27 собственных производственных площадках. Количество сотрудников на конец первого полугодия текущего года составило приблизительно 31 800 человек.

Novecare— одно из крупнейших коммерческих подразделений компании Solvay, действующее по всему миру, предоставляет высококачественные изделия и решения для широкого диапазона отраслей промышленности, в том числе парфюмерно-косметической, агрохимической, нефтегазовой, а также для производства синтетических моющих средств, лакокрасочных материалов и товаров промышленного назначения. Благодаря всемирному присутствию, глобальной сети научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок и технической поддержки, компания Novecare удерживает лидирующие позиции на

рынках технологий изготовления поверхностно-активных веществ, аминов, производных фосфорных соединений, природных и синтетических полимеров и мономеров, а также экологически чистых кислородсодержащих растворителей. Компания Novecare предлагает своим клиентам решения, которые могут удовлетворить и предугадать любые их потребности в рамках защиты и модификации поверхностей, реологии, активной подачи, совершенствования составов и процессов, здравоохранения и защиты окружающей среды.

Группа Solvay — международная химическая группа, ориентированная на устойчивое развитие, инновационную деятельность и высокие операционные показатели. Более 90% продаж компании осуществляется на рынках, где она входит в тройку лидеров. Группа Solvay предлагает покупателям широкий ассортимент товаров, позволяющих им улучшить качество жизни и эффективность работы, действуя на рынке потребительских товаров, строительном, автомобильном, энергетическом рынках, рынке электроники, а также в сфере использования и защиты водных ресурсов и окружающей среды. Головной офис Группы находится в Брюсселе, в Группе работает 31 000 человек в 55 странах. Чистый объем продаж Группы в 2011 году (по предварительным данным отчетности) составил 12,7 млрд. евро.

СИБУР обеспечит СП сырьем, а также необходимой производственной и логистической инфраструктурой. Кроме того, опираясь на продолжительный опыт деятельности на нефтехимическом рынке России, СИБУР окажет поддержку развитию бизнеса «РусПАВ» на нефтегазовых рынках России и СНГ.

Novecare, мировой лидер рынка ПАВ, предоставит практический опыт в технологиях производства и применения ПАВ, научные и инновационные компетенции, а также свою клиентскую сеть на международном нефтегазовом рынке, секторе бытовой химии и товаров личной гигиены. Рост спроса на ПАВ на рынках стран СНГ составляет более 6% в год.

«Сочетание успешного опыта Solvay на рынке ПАВ с нашей сырьевой базой и знанием российского рынка позволит СИБУРу укрепить лидирующие позиции в нефтехимической отрасли СНГ», — сказал генеральный директор СИБУРа Дмитрий Конов.

«Благодаря совместному проекту с СИБУРом, нашим долговременным и надежным партнером, мы сможем применить свой опыт и технологии в этом динамично развивающемся регионе и поддержать наших клиентов в разработке высококачественных продуктов для нефтегазового рынка, рынков товаров личной гигиены и бытовой химии», — отметил директор Novecare Эммануэль Бутстраен.

«Это совместное предприятие поддержит амбиции СИБУРа по углублению коммерциализации основных видов продукции компании в тщательно отобранных быстрорастущих сегментах. Мы будем рады предоставить нашим будущим заказчикам продукцию с высокой добавленной стоимостью», — заявил Валерий Андосов, директор по

развитию бизнеса Дирекции Пластиков и органического синтеза СИБУРа.

Задание 3

Изучите кейс АНО «Российский международный олимпийский университет». Какие особенности деятельности определяют некоммерческий характер ее деятельности АНО «Российский Международный Олимпийский университет»? Что послужило причиной ее создания? Каковы основные цели деятельности данной организации?

АНО «Российский международный олимпийский университет»

Автономная некоммерческая организация «Российский международный олимпийский университет» (РМОУ) основана 21 октября 2009 г. в соответствии с Меморандумом о взаимопонимании между Международным олимпийским комитетом (МОК), Оргкомитетом «Сочи 2014» и Олимпийским комитетом России, а также распоряжением Правительства Российской Федерации № 774. В качестве учредителей выступают Министерство спорта Российской Федерации, Олимпийский комитет России (ОКР), Оргкомитет «Сочи 2014» и компания «Интеррос».

Попечительский Совет российского международного олимпийского университета возглавляет президент Российской Федерации В. В. Путин.

Деятельность РМОУ ориентирована на подготовку высококвалифицированных специалистов в области спортивного менеджмента для российской и мировой индустрии спорта, олимпийского и параолимпийского движения. Учебные программы университета охватывают основные направления спортивного образования: управление объектами и инфраструктурой, организация соревнований, массовые коммуникации, дипломатия и администрирование, а также управление карьерой.

РМОУ является уникальным высшим учебным заведением, которое трансформирует олимпийские знания в образовательные продукты. Именно опыт проведения столь масштабных спортивных состязаний, как Олимпийские игры, дает четкое понимание всех алгоритмов современной управленческой практики. Основной образовательный продукт университета – годичная программа MSA (Master of Sport Administration / «Мастер спортивного администрирования»).

РМОУ ведет образовательную деятельность по широкому спектру краткосрочных программ: организует курсы повышения квалификации для региональных руководителей спорта, спортсменов, завершивших карьеру, проводит семинары по параолимпийскому спорту, безбарьерной среде и олимпийскому гостеприимству. Кампус учебного заведения в Сочи рассчитан на единовременное обучение до 500 студентов, ежегодный выпуск – до 2000 человек по всем формам обучения.

В числе преподавателей РМОУ – известные российские и международные эксперты в области спортивного менеджмента. Университет активно налаживает систему партнерских связей с ведущими отечественными и зарубежными вузами.

РМОУ является главным хранителем архива Игр 2014 г. и должен

обеспечить сохранность информационного наследия Олимпиады в Сочи, создав необходимые условия для проведения исследований в области олимпийского движения и спорта. В соответствии с соглашением, подписанным в сентябре 2013 г., Оргкомитет «Сочи 2014» передает на хранение Российскому международному олимпийскому университету архивные материалы (электронные копии документов, официальных публикаций аудио-, фото- и видеоматериалов за весь период своей работы, артефакты и памятные вещи). Университет проведет каталогизацию материалов и обеспечит к ним доступ для использования исключительно в некоммерческих, информационных, научных, учебных или культурных целях.

Миссия университета:

- создать высшее учебное заведение нового поколения – лучшее в сфере спортивного и олимпийского образования;

- готовить лидеров для российской и мировой индустрии спорта;
- построить современную научно-исследовательскую базу для олимпийского движения и российского спорта;
- сохранять и развивать олимпийское наследие зимних Олимпийских игр в Сочи 2014 г.

Российский международный олимпийский университет является знаковым проектом – символом олимпийского наследия. Его выпускники, опираясь на полученные знания, будут востребованны в структурах российского и мирового олимпийского и параолимпийского движения, государственных и муниципальных органах управления, спортивных федерациях и клубах, спортивных СМИ, компаниях, связанных с производством спорттоваров, в спортивном маркетинге.

Задание 4

Изучив кейс, ответьте на вопросы:

Каковы основные критерии разграничения бизнес-единиц по размерам? Каковы критерии соответствия бизнес-единиц категории субъектов малого и среднего предпринимательства? Какие количественные критерии для классификации фирм применяют в Европе и США?

Какие субъекты предпринимательства, согласно законодательству Российской Федерации, можно отнести к малым субъектам предпринимательства? Перечислите основные характерные черты малых предприятий. Что можно отнести к преимуществам, а что к недостаткам малого предпринимательства? Какие преференции гарантирует малому предпринимательству Правительство Российской Федерации? Какие еще меры можно предпринять для поддержки малого предпринимательства в России? Какие основные причины сдерживают развитие малого предпринимательства в России? Действующие бизнес-единицы могут быть моноотраслевыми либо многоотраслевыми. В чем между ними разница? Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и

поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»[2]

Мероприятия национального проекта направлены на всестороннюю поддержку представителей бизнеса. В числе этих мероприятий можно выделить:

- совершенствование законодательства Российской Федерации (в том числе новый налоговый режим для самозанятых), трансформация делового климата, которая снимет существующие барьеры нормативного характера при ведении бизнеса;
- развитие в субъектах Российской Федерации микрофинансовых организаций, обеспечивающих доступ к заемным средствам на льготных условиях;
- развитие в субъектах Российской Федерации региональных гарантийных организаций, позволяющих привлечь кредитные ресурсы, обеспеченные поручительствами и гарантиями;
- консультационную, образовательную, имущественную поддержку предпринимателей через единые точки входа, такие как центры «Мой бизнес», развитие системы поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП, развитие системы франчайзинга;
- развитие субъектов МСП в целях их ускоренного развития в моногородах;
- содействие развитию малых инновационных предприятий путем предоставления грантов субъектам МСП на разработку и создание производства инновационной продукции, а также на осуществление НИОКР, в том числе в сфере спорта, городской среды, экологии, социального предпринимательства;
- организацию цифрового экопространства путем объединения наиболее развитых сбытовых площадок, образовательных и информационных платформ посредством ЕСИА;
- популяризацию предпринимательства, в том числе проведение федеральной информационной кампании, включающей продвижение образа предпринимателя в сети «Интернет» и социальных сетях, а также соответствующих региональных и муниципальных кампаний.

Национальный проект включает в себя пять федеральных проектов

Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности

Основные мероприятия

Разработка закона о социальном предпринимательстве; определение понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие».

Трансформация делового климата. 17 января 2019 г. запущен механизм управления системой изменениями предпринимательской среды: 140 инициатив по 12 направлениям в основных сферах экономической деятельности.

Пилотный проект по развитию самозанятости. Запущен с 2019 г. в Москве, Московской области, Калужской области, Республике Татарстан.

Разработка стратегии развития туризма.

Доступ субъектов МСП к льготному имуществу.

Переходный налоговый режим для субъектов МСП.

Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию.

Основные мероприятия

Программы льготного кредитования субъектов МСП.

Докапитализация региональных лизинговых компаний.

Реализация специальных кредитных продуктов.

Разработка механизмов доступа субъектов МСП к фондовому рынку.

Снижение стоимости лизинга для субъектов МСП.

Повышение доступности финансов микро- и малым предприятиям за счет МФО и краудфандинга.

Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства.

Основные мероприятия

Оцифровка и размещение на едином ресурсе всех услуг и сервисов организаций инфраструктуры поддержки субъектов МСП и мер поддержки.

Совершенствование нормативно-правовых актов, регулирующих систему закупок у МСП.

Льготный доступ субъектов МСП к производственным площадям и помещениям.

Оказание комплексных услуг для бизнеса в центрах «Мой бизнес».

Разработка образовательных программ обучения региональных команд-организаций инфраструктуры поддержки МСП.

Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации

Основные мероприятия

Регулирование программ сельскохозяйственной кооперации.

Определение центров компетенции в сфере сельскохозяйственной кооперации.

Совершенствование мер поддержки сельскохозяйственных кооперации и фермеров.

Проведение мероприятий по повышению информационной открытости закупок субъектов МСП.

Организация обучения.

Вовлечение 126,7 тыс. человек в субъекты МСП, осуществляющие деятельность в сфере сельского хозяйства.

Популяризация предпринимательства.

Основные мероприятия

Проведение социологических исследований и глубинных интервью.

Проведение информационной кампании.

Проведение Года предпринимательства – 2020.

Реализация комплексных программ по вовлечению в предпринимательскую деятельность в 85 субъектах Российской Федерации.

Реализация образовательных программ.

Обучение 3900 тренеров к 2024 г.

Обучение 450 тыс. человек к 2024 г.

Целевые аудитории: действующие предприниматели; школьники; молодежь; женщины; военнослужащие, уволенные в запас; лица старше 45 лет; безработные; инвалиды; выпускники и воспитанники детских домов.

Задание 5

Изучите кейс. Почему предприниматели сталкиваются со сложными ситуациями в процессе управления своим бизнесом? Перечислите и опишите основные из них и приведите собственные примеры.

Не только западные компании и бизнесмены следуют ошибочным стратегиям. Таких примеров немало и в практике российского бизнеса. Фактор мозга – явление, изучаемое поведенческой экономикой – проявляет себя в России так же, как законы экономики или физики. Поведенческие ловушки в практике российского бизнеса анализируют сотрудники компании McKinsey & Company, Москва. Ниже перечислены все ловушки, которые подстерегают российского предпринимателя на его пути.

Излишняя уверенность

Не будет преувеличением сказать, что большинство банков и финансовых компаний, пострадавших в российских финансовых кризисах, попали в ловушку излишней уверенности: они слишком полагались на контрагентов, собственные возможности и сценарии развития ситуации.

Здесь стоит упомянуть мировой кризис рынка межбанковских кредитов, случившийся в 1995 г. Первые признаки того, что ситуация развивается по негативному сценарию, проявились задолго до самого кризиса.

Из-за бурного роста рынка межбанковских кредитов перестало учитываться реальное финансовое состояние контрагентов. Ликвидность даже самых надежных банков тогда формировалась в основном за счет межбанковских кредитов, а многие игроки существовали только потому, что было очень легко получить средства.

Тем не менее большинство участников рынка не восприняли все эти симптомы как тревожный знак – в результате они пали жертвами кризиса. Излишняя уверенность в себе и в контрагентах со многими сыграла злую (если не сказать фатальную) шутку и в кризисе 1998 г.

Несмотря на то что к злополучному августу 1998 г. кризис уже опустошил финансовые рынки многих стран и аналитики указывали на очевидное сходство развития ситуации в России и Латинской Америке, многие российские компании и банки до самого последнего момента продолжали игру, полагаясь на надежность государства как заемщика.

«Двойной счет»

Разное отношение к деньгам, полученным из разных источников, – очень характерная для России проблема. В качестве примера приведем действия одной российской крупной компании, которая в рамках межгосударственного соглашения получила большой кредит по ставке,

значительно ниже коммерческой.

В компании к тому времени уже был налажен строгий контроль над капиталовложениями, и менеджеры среднего звена решили использовать средства кредита на проекты, которые оказались бы нерентабельными, если бы их оценивали по ставке, отражающей стоимость капитала компании.

Для дисконтирования будущих денежных потоков менеджеры использовали заниженную ставку – ставку кредита, хотя они знали, что в случае неудачи компании пришлось бы отвечать по обязательствам всеми своими активами. К счастью, этот процесс был вовремя остановлен руководителем компании. Как прекрасный математик и бизнесмен, он быстро понял, насколько коварен подход, основанный на использовании «разных денег».

В России особенно явно проявляется проблема двойственного восприятия денег, когда компании получают государственные средства: к ним в нашей стране исторически принято относиться с большей легкостью, даже если они вливаются в общий пул ресурсов.

Сохранение status quo

В России 1990-х гг. стремление сохранить status quo (лат. status quo – положение, в котором [дело находится или находилось]) не было типичной поведенческой ловушкой. Вряд ли вообще можно говорить о status quo применительно к тому времени, настолько динамично изменялась тогда бизнес-среда. Однако, когда этап первичного распределения собственности в период приватизации и установления контроля над денежными потоками завершился, некоторые предприниматели оказались в «зоне комфорта» – им уже не хотелось ничего менять, то есть появилось желание сохранить status quo.

В то же время качество активов в быстро сформированных холдингах распределялось крайне неравномерно, а некоторые из них на самом деле разрушали стоимость (в некоторых металлургических компаниях это, например, была переработка). Многие предприниматели упустили удачный момент для реструктуризации бизнеса, которую в основном нужно было проводить за счет избавления от малоценных и непрофильных активов.

До сих пор большинству российских бизнесменов сложно продать свои предприятия не только из-за узости рынка и высоких трансакционных издержек, но и из-за психологического барьера – стремления сохранить status quo.

Хорошие деньги за плохими

Для России ситуации, когда компании «выбрасывают новые деньги вдогонку старым», так же типичны, как и для экономически развитых стран.

Приведем следующий пример: одна нефтяная компания «добуривала» уже разработанное месторождение в Западной Сибири.

Процесс бурения в заболоченной местности предполагает значительные стартовые инвестиции: нужно проложить дороги, провести

электропитание, отсыпать куст (насыпь) и только потом начать бурение нескольких скважин. В этом случае подготовительный этап был благополучно завершен, начались буровые работы.

Первая скважина оказалась «сухой», вторая и третья тоже. Геологам стало ясно, что они промахнулись. Тем не менее было принято абсолютно неразумное решение продолжить бурение.

Впоследствии его объясняли тем, что в данной ситуации дополнительные инвестиции (около 500 тыс. долл. на скважину) казались не такими большими по сравнению с уже потраченными средствами. Однако если бы тем же самым людям пришлось принимать решение о расходовании 0,5–1 млн долл. на другой проект, то, скорее всего, они подошли бы к делу гораздо более осторожно.

Стадный инстинкт

В последние годы в российской практике было немало ситуаций, когда предприниматели действовали, повинуясь стадному инстинкту: например, продолжая экспансию своих групп во все новые отрасли, хотя расширение уже негативно влияло на управляемость и эффективность бизнеса группы.

Опыт показывает, что люди, раньше других успевающие понять, что «стадо» движется в сторону пропасти, могут извлекать выгоду из своего знания. Предпринимателю, руководителю компании, размышляющему о стратегии развития собственного бизнеса и новых горизонтах, полезно задуматься о том, какие действия окружающих влияют на ход его мыслей и какие решения он принимает под влиянием общих тенденций, и критически переосмыслить это воздействие, чтобы найти собственное неординарное решение.

Задание 6

Изучите кейс. По каким причинам собственники бизнеса не готовы передавать управление компанией в руки наемных менеджеров? Как и почему собственники бизнеса стараются контролировать операционную деятельность компаний?

Еще в 1990-х гг. российских предпринимателей волновало больше всего приобретение активов, контроль финансовых потоков и сохранение капиталов там, где это наиболее надежно. В последнее время приоритеты изменились, хотя вопросы приумножения и сохранения капиталов продолжают оставаться важными.

Люди, которые создавали свои компании в трудные для отечественного бизнеса 1990-е гг. и работали по 12–18 часов в сутки много лет, почувствовали, что стали уставать как физически, так и психологически. У них появилось естественное желание отойти от ежедневного участия в оперативном управлении.

Они творцы, им не всегда интересно заниматься ежедневным улучшением бизнес-процессов, повышением эффективности, сокращением издержек и подобной деятельностью, что, как правило, входит в обязанности менеджеров.

Для владельцев бизнеса более интересными и значимыми сферами деятельности являются возможность использования своего административного, финансового или репутационного ресурса для завоевания, например, новых рынков.

В реальности очень немногие менеджеры делегируют полномочия наемным менеджерам. Передавать свой бизнес даже профессионалу готовы далеко не все. Проблема не всегда в том, что владелец не доверяет своему менеджеру, просто бизнес находится в таком состоянии, что разобраться в его хитросплетениях может только сам владелец.

Интересы менеджера и собственника в отношении бизнеса находятся и всегда будут находиться в разных плоскостях. Собственника интересует в первую очередь доход и доля на рынке, особую важность при этом приобретает возможность уйти от различных рисков. Менеджер никогда не будет относиться к чужому бизнесу с той же долей ответственности, что и собственник: он ничем не рискует, он зарабатывает себе репутацию и личный доход.

Как правило, собственник бизнеса – яркий, харизматичный лидер, увлеченный своим делом, способный увлечь идеей любого собеседника, но при этом часто теряющий контроль оперативного бизнеса из-за его масштабности или запутанности производственных процессов, а чаще всего из-за ограниченности собственного потенциала менеджера.

Для собственника, как и для бизнеса, важна способность к быстрым и верным решениям, способность идти на риск и вовремя реагировать на изменения. Практический опыт многих компаний свидетельствует, что для решения этих задач необходимо делегировать полномочия наемным профессиональным менеджерам.

Задание 7

Изучите кейс. Что привело к появлению планов государства по увеличению размера минимального уставного капитала для ООО? Насколько данная мера может быть эффективной? Обоснуйте плюсы и минусы подобного решения. Как может повлиять подобное решение на развитие бизнеса российских компаний?

Ради защиты прав кредиторов российские власти предлагали увеличить минимальный уставный капитал ООО в 100 раз – до 1 млн руб., а для АО – до 2 млн руб. Причем существенная его часть должна быть оплачена в денежной форме.

Автор предлагаемых нововведений – Совет по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства при Президенте Российской Федерации. Советники президента подготовили проект концепции развития законодательства о юридических лицах и предлагают публично обсудить его. В проекте констатируется, что действующая система государственной регистрации юридических лиц является несовершенной и «не соответствует подходам, преобладающим в европейском праве». Главное несоответствие – размер уставного капитала.

Авторы предлагают «с учетом опыта европейских правопорядков»

определить минимальный размер уставного капитала для ООО в размере 1 млн руб. (25 000–30 000 евро), а для АО – в размере не менее 2 млн руб. (примерно 50 000 евро). В соответствие новым требованиям предприниматели должны привести свой бизнес за два года.

Но и это не все. «Необходимо обеспечить, чтобы существенная часть уставного капитала была оплачена в денежной форме», – говорится в концепции.

При учреждении хозяйственного общества весь уставный капитал должен оплачиваться деньгами, а при последующем увеличении его размера допускается внесение неденежных вкладов.

Кроме того, советники президента предлагают без суда ликвидировать фирмы-однодневки (в концепции они вежливо называются «формальными компаниями») за счет их учредителей. Если руководство ООО или АО найти не удалось, ее исключат из реестра юридических лиц. Таким способом планируют избавляться от компаний, которые не сдают отчетность в налоговую, не проводят операций по банковским счетам более года, не имеют средств на процедуру банкротства. К ликвидации таких организаций по суду предлагается прибегать по жалобе кредиторов.

Совет по кодификации заявляет, что норма о повышении минимального уставного капитала «не создаст искусственных препятствий развитию малого предпринимательства, ибо оно может осуществляться не только с использованием конструкции хозяйственного общества, но и в форме индивидуального предпринимательства».

Однако масштаб грядущих изменений может стать революционным. По данным Минэкономразвития, примерно 80% из почти 2 млн бизнесов в России регистрируются как ООО.

«С увеличением уставного капитала повысится ответственность предпринимателя, миллион – достаточная большая сумма, чтобы лишний раз подумать, как будешь брать кредиты, как отдавать», – объясняет смысл нововведения директор департамента налогов и права компании «Объединенные налоговые консультанты» Ирина Милакова.

Если норму об увеличении уставного капитала введут, то некоторые юридические лица будут вынуждены перейти на ИП. «Индивидуальный предприниматель отвечает перед кредитором всем своим имуществом: машиной, квартирой, дачей, а член ООО – лишь внесенной в него частью уставного капитала», – напоминает ведущий юрисконсульт департамента налогов и права ФБК Анна Грищенкова. Это попытка установить баланс интересов кредитора и потенциального должника.

Однако если предложения пройдут, они сведут на нет все заявления властей о поддержке бизнеса, сходится во мнении большинство экспертов.

«Чем выше барьер для входа на рынок, тем труднее начать собственное дело, а президент, между прочим, не раз призывал упростить эту процедуру», – напоминает председатель экспертного совета «Деловой России» Антон Данилов-Данильян. Увеличение уставного капитала – «это нонсенс с точки зрения поддержки бизнеса», говорит гендиректор ООО «Финэкспертиза» Агван Микаелян.

Идея увеличения уставного капитала и усложнения процедуры регистрации юридических лиц не нова, считает эксперт АКГ «Развитие бизнес-систем» Алексей Калинин. Ранее с аналогичным предложением выступала Федеральная налоговая служба, но тогда эти идеи встретили жесткие возражения со стороны Минэкономразвития, усмотревшего в увеличении капитала элемент административного давления на бизнес.

Выиграть борьбу с фирмами-однодневками за счет увеличения уставного капитала не получится. Компании, стремящиеся уйти от налогов, вряд ли изменят решение о регистрации очередного ООО. «Просто по той причине, что налоги в нашем государстве немаленькие, проще и дешевле скрывать доходы, чем платить», – говорит руководитель проекта БСС «Система Главбух» Елена Авилова. В свою очередь Микаелян считает, что для криминального бизнеса миллион рублей – не препятствие. «Перед тем как сбросить фирму-однодневку, на ее счету не оставят ни рубля независимо от того, какой минимум предпишут власти для уставного капитала», – говорит Микаелян.

По мнению Милаковой, бороться с фирмами-однодневками необходимо с двух сторон: с теми, кто регистрирует фирму-однодневку, и с теми, кто пользуется услугами таких фирм. «Не секрет, что ФНС хочет узаконить “черный список” фирм, которые больше года не платят налоги и вообще не подают признаков жизни. Если будет установлено, что предприниматель заключил с такой сомнительной фирмой сделку, то это можно будет расценить, например, как умышленный увод доходов от налогообложения», – говорит эксперт.

Задание 8

Изучите кейс. В чем недостатки других организационно-правовых форм по сравнению с хозяйственным партнерством? Для ведения каких видов бизнеса целесообразно создавать хозяйственное партнерство? Назовите основные принципы управления хозяйственным партнерством.

Начинающие предприниматели вынуждены выбирать между регистрацией в качестве ИП и созданием ООО. В первом случае отпугивает неограниченная ответственность по долгам. Во втором – сложная процедура управления, невозможность зафиксировать реально складывающиеся отношения с компаньонами. Высокотехнологичному бизнесу необходима удобная форма для достижения баланса интересов между инвестором и инициатором проекта. Ни АО, ни ООО этих целей достичь не позволяют. Выходом может стать хозяйственное партнерство – наиболее подходящая для инновационной, в том числе венчурной (особо рисковой), деятельности правовая форма.

Это довольно новая форма коммерческого юридические лица – Закон «О хозяйственных партнерствах» вступил в действие 1 июля 2012 г. По замыслу его разработчиков, хозяйственные партнерства должны создаваться по аналогии с «ограниченными партнерствами» США и Великобритании, что сделает российские юридические лица более понятными для венчурных инвесторов. Хозяйственные партнерства –

компромисс между обществами (объединением капиталов) и товариществами (объединением лиц). Участники не отвечают по обязательствам партнерства так же, как и в ООО. Минимальный размер уставного капитала в законе не оговаривается – этот вопрос должны решать сами участники партнерства.

Идея новых типов компаний для венчурного бизнеса назрела. Создавать венчурную компанию в форме российского ООО очень неудобно. Любой инвестор, чтобы защитить свои интересы, настаивает на контрольном пакете, а у владельцев неконтрольных пакетов практически нет рычагов влияния.

Наиболее распространенные формы коммерческих организаций в России – ООО и АО, хотя и соответствуют в некоторой степени ряду требований, предъявляемых инновационным бизнесом, не свободны от многих недостатков, что затрудняет их использование в инновационных (в том числе венчурных) бизнес-проектах.

Можно выделить следующие недостатки:

- крайняя степень зарегулированности условий формирования (изменения) уставного капитала из-за того, что в российском законодательстве отсутствует концепция переменного капитала. Это затрудняет возможность реализации важного для венчурных компаний постадийного финансирования;

- невозможность заключения всеобъемлющих гибких соглашений между участниками (акционерами) общества, в полной мере соответствующих международной практике. К примеру, в российских условиях невозможно участие в таких соглашениях самой компании, ее будущих участников и иных лиц, а объем допустимых для включения в такое соглашение положений жестко ограничен;

- формы АО и ООО не позволяют участникам инновационного (в том числе венчурного) бизнес-проекта обеспечить надлежащую защиту интеллектуальной собственности.

Хозяйственное партнерство, во-первых, дает возможность заключить гибкое соглашение, включающее в себя участников компании, а в случае необходимости – иных лиц, что позволит принимать участие в управлении партнерством тем, кто не является его участниками. Во-вторых, позволяет организовать постадийное финансирование за счет наличия складочного капитала. В-третьих, ограничивает ответственность всех участников по сделкам, совершаемым компанией.

Основной принцип действия хозяйственного партнерства – максимальное количество возможностей осуществлять свои права для участников и устанавливать удобные для данного конкретного инновационного или иного бизнес-проекта правила. Участники получают максимум свободы для осуществления инновационной деятельности. Они не несут ответственности по обязательствам юридического лица, в складочный капитал можно вносить любое имущество, в партнерстве могут участвовать любые юридические и физические лица, в том числе иностранные компании. К партнерствам применяются минимальные

требования в части обязательной отчетности, учета и хранения документов и обязательного раскрытия информации.

Ограничений всего два:

- обязательно наличие единоличного исполнительного органа – директора партнерства;

- участников партнерства может быть не менее двух и не более

Организационная форма партнерства может подойти проектам с небольшим числом активных участников (многочисленные компании из сферы услуг: реклама, консалтинг, IT). Средние и крупные компании вполне могут использовать хозяйственные партнерства для реализации инвестиционных проектов. Предпринимателям можно посоветовать присмотреться к хозяйственным товариществам, ведь там особое значение имеет личность участников.

Ниже перечислены основные правила создания и деятельности новой разновидности юридического лица.

Участниками могут быть граждане и (или) юридические лица. При учреждении организации заключается соглашение об управлении партнерством. Оно удостоверяется и хранится у нотариуса.

Складочный капитал партнерства разделяется на доли. Каждый участник должен сделать вклад. Разрешается вносить деньги, ценные бумаги и другие вещи либо имущественные или иные имеющие денежную оценку права. Соглашение может предусматривать условия, при которых тот, кто не осуществляет вклад в установленный срок, исключается из организации во внесудебном порядке.

Органы управления партнерства избираются (аудитор утверждается) по единогласному решению всех учредителей. Ведется реестр участников с указанием размеров их долей в складочном капитале и тех, которые принадлежат партнерству.

Если у партнерства отсутствует имущество или его недостаточно для удовлетворения обязательств, взыскание обращается на принадлежащие ему исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности. При этом обязательства этого юрлица перед его кредиторами могут быть полностью или частично исполнены от имени партнерства одним, несколькими или всеми его участниками.

Создание хозяйственного партнерства путем реорганизации существующего юридического лица не допускается. Партнерство не может быть учредителем или участником других юридических лиц, за исключением союзов и ассоциаций. Партнерство не вправе осуществлять эмиссию облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг.

Задание 9

Изучите кейс. Кто обычно принимает решение о размере выплачиваемых дивидендов? Какие противоречия могут возникать при определении размера дивидендных выплат? Какие факторы влияют на принятие решения о выплате (невыплате) дивидендов?

Часто при решении вопроса о начислении дивидендов по итогам года

возникает противоречие между руководством компании и акционерами. Одним важно минимизировать отток капитала в целях сохранения финансовой устойчивости компании, другим – использовать ожидаемую прибыль в личных целях или вложить ее в другие проекты. Для поиска компромисса в этой ситуации необходимо спрогнозировать баланс – без дивидендов, с полным или частичным изъятием прибыли – и рассчитать для них коэффициенты финансовой устойчивости.

Для соблюдения интересов обеих сторон потребуется согласовать единые «правила игры», понятные и акционерам, и менеджменту компании. А также формализовать и утвердить стратегию развития и дивидендную политику. Как раз в последнем документе и задаются критерии, при помощи которых будет приниматься решение о сумме дивидендов.

Алексей Гребенюк, финансовый директор ООО «НеоМед»:

«Когда акционеры планируют и дальше развивать бизнес в надежде на будущие выгоды, они должны понимать, что, вынимая из него все деньги, они искусственно тормозят рост.

Если обращаться к логике процесса, изначально собственникам необходимо определиться со своей стратегией по отношению к активу и донести ее до топ-менеджмента. На мой взгляд, может быть три рациональных стратегии:

- выведение денег из бизнеса здесь и сейчас (текущие потребности акционера);

- наращивание капитализации и дальнейшая продажа компании (будущие потребности акционера);

- завоевание рынка путем роста компании (личные амбиции акционера). Все они понятны как собственникам, так и менеджерам. Если последним поставить задачу максимизировать текущий свободный денежный поток, они сделают это. Но главное – поставить задачу.

На мой взгляд, нет ничего плохого в том, что акционеры выводят все свободные деньги из предприятия. Просто у них такая текущая цель и такое отношение к данному бизнесу. Чтобы убедить их не делать этого, нужно изменить их цели, а значит, показать будущие мультиплицированные выгоды от того, что они не будут изымать деньги здесь и сейчас. Это и есть задача финансового директора!»

Павел Буйнов, финансовый директор ООО «ТВМ»:

«В нашей компании вопросы об использовании и распределении прибыли решаются на совете директоров, где менеджмент обосновывает свою позицию…

Для производственных предприятий, как, например, наше, особенно эффективно работают аргументы о необходимости финансирования инвестиционной программы, подразумевающей создание современной технологической базы, которая обеспечит повышение производительности и качества выпускаемой продукции на долгие годы вперед (при условии, что акционеры – стратегические, заинтересованные в долгосрочном и стабильном развитии конкурентоспособной компании)».

Критерии дивидендных выплат

Логично, что если бизнес с лихвой оправдывает ожидания собственников по доходу на вложенный капитал, то они охотнее согласятся на реинвестирование в него полученной прибыли. Особенно когда в сравнении с другими инвестиционными проектами акционеров ROI (коэффициент возврата инвестиций) существенно выше. Причем важно рассматривать не только прогнозный показатель на предстоящий год, но и его динамику за предыдущие периоды. Последняя должна подтверждать, что прогноз корректен, что цель по ROI будет достигаться и в будущем.

Критерии дивидендных выплат могут быть такими:

- достижение заданного значения по рентабельности. Подразумевается, что для акционеров важна отдача только на собственный капитал – вложение, которым они вправе распоряжаться на свое усмотрение;
- выполнение инвестиционной программы, направленной на реализацию утвержденной стратегии развития;
- сохранение компанией финансовой устойчивости, выполнение ковенант по платежеспособности.

Павел Буйнов, финансовый директор ООО «ТВМ»:

«Если речь идет о решении акционера реинвестировать прибыль или нет, то скорее всего его будет интересовать исключительно перспективный, а не ретроспективный анализ данных. К сожалению, прошлые заслуги и успехи не служат основанием полагать, что так будет всегда».

Когда в компании есть утвержденная стратегия и для реализации последней требуется определенная инвестиционная программа, то обосновать реинвестирование прибыли довольно просто. Прибыль – это источник «длинных» денег. Если нет других возможностей привлечь долгосрочные средства для этой программы, то прибыль – единственно правильный с точки зрения структуры пассивов вариант финансирования.

Павел Буйнов: «Наличие утвержденной стратегии служит основанием для разработки инвестиционной программы, но не облегчает ее обоснование. Решение о реинвестировании прибыли в эту программу должно быть выработано на основе соответствующего анализа и пройти защиту на всех уровнях корпоративной системы управления.

При этом крайне важно учитывать стоимость используемого капитала. Чем больше доля акционерного капитала, тем выше WACC».

Не менее важное условие при определении дивидендных выплат – возможность сохранить финансовую устойчивость, необходимую для достижения стратегической цели, поставленной опять же акционерами. Изъятие прибыли влияет на показатели платежеспособности и ликвидности компании как в момент после выплаты дивидендов, так и в будущем (прибыли как источнику финансирования приходится искать альтернативу, как правило, в виде кредитов). Это условие задается в виде набора ковенант. Например, предельных значений по таким показателям,

как финансовый рычаг (собственный капитал: краткосрочные и долгосрочные обязательства), покрытие долговой нагрузки (чистый долг: EBITDA), уровень обеспеченности капитальных вложений долгосрочным финансированием (внеоборотные активы / [долгосрочные обязательства + собственный капитал]).

Павел Буйнов: «На практике мы часто используем такие же ковенанты, как аргумент в переговорах с акционерами. Очень эффективно, поскольку собственники обычно обладают достаточным уровнем финансовой грамотности и понимают цену, а также последствия своих решений».

В качестве норматива для этих показателей можно использовать среднеотраслевые значения или задать их экспертным путем. Например, коэффициент финансового рычага не должен быть менее 1. Иначе говоря, если компания потеряет 50% своих активов, то оставшимися она будет в состоянии покрыть свои обязательства. Значение коэффициента покрытия долговой нагрузки свидетельствует о том, сколько времени потребуется предприятию на полное погашение своих кредитных обязательств. Обычно это три года, но может быть и меньше, исходя из принятой бизнес-стратегии. Что касается уровня обеспеченности капитальных вложений долгосрочным финансированием, здесь норма – не более 1. Длинные активы должны финансироваться длинными пассивами.

Задание 10

Изучите кейс. Для чего выпускаются привилегированные акции? Дают ли привилегированные акции право голоса их владельцам? Какие типы привилегированных акций существуют? В чем преимущества привилегированных акций по сравнению с облигациями?

Привилегированная акция – популярная ценная бумага. Если быть точнее, один из видов акций. Ее основное отличие – предоставление особого права собственнику управлять работой акционерного общества путем участия в собраниях акционеров. В ситуации, когда инвестор отказывается от такого права, он получает целый ряд привилегий. На законодательном уровне прописано, что держатели «особых» акций имеют возможность участвовать в голосовании по целому ряду ключевых вопросов, в том числе реорганизации или ликвидации фирмы.

К преимуществам таких ценных бумаг можно отнести:

право получения части владений акционерного общества при его ликвидации. Не путать с особенностями облигаций. В случае банкротства или приостановления деятельности компании владельцы облигаций имеют первоочередное право на свои честно заработанные дивиденды. Но держатели привилегированных акций получают лишь часть имущества акционерного общества (в зависимости от объема акций на руках);

право на получение стабильных (фиксированных) процентных платежей (дивидендов). В обычных акциях дивиденды «плавающие» и зависят от прибыли акционерного общества. Привилегированные акции –

шанс получать стабильный доход в виде выплаты процентов вне зависимости от прибылей компании. Хотя в России некоторые привилегированные акции не имеют фиксированных дивидендов;

дополнительные права на конвертацию ценных бумаг и так далее. В уставном капитале выделяется ограниченное место под данный вид ценных бумаг – не более четвертой части общего уставного капитала фирмы. В России такой вид акций торгуется такими компаниями, как «ЛУКОЙЛ», «Татнефть», «Ростелеком» и т. д.

Свойства привилегированных акций

Сразу возникает вопрос, зачем вообще такие акции компаниям? Неужели у руководителей есть желание привлекать фактически сторонних людей к решению важных вопросов в жизни своего «детища»? Им некуда деваться – необходим капитал для развития. Продажа собственных акций – один из основных способов привлечения необходимых средств. Вместе с обычными акциями привилегированные ценные бумаги составляют общий уставной капитал компании. Как показывает практика, данный вид активов очень похож на облигации. Но разница все-таки есть.

В чем же отличия привилегированных акций от облигаций? Владелец акции особого образца является кредитором, то есть акционерное общество выплачивает дивиденд, который не является безусловным. Как показывает практика, в случае банкротства компании владельцы акций не могут взыскать дивиденды через суд.

В случае с облигациями, наоборот, владельцы вправе требовать компенсации просроченных процентных выплат. Как мы уже упоминали, в привилегированных акциях выплачивается фиксированный дивиденд. Многие компании могут менять свою политику и предлагать различные виды выплат, в том числе расчетные, корректируемые и плавающие. Хотелось бы отметить, что обязательство компании выплачивать владельцу «особых» акций проценты не является обязательным. Все зависит от финансового состояния АО, условий выпуска ценных бумаг, решения, принятого на совете директоров, и т. д.

С другой стороны, владельцы привилегированных акций защищены целым рядом статей, которые гарантируют им приоритет в получении выплат. При возникновении каких-либо проблем внутри компании совет директоров не имеет права ставить вопрос о выплате средств по обычным акциям, пока не будет решен вопрос с владельцами привилегированных ценных бумаг. Зачастую интересы «особых» клиентов прописываются в уставе компании.

Например, одним из обязательств может быть выплата дивидендов в течение месяца с момента проведения собрания.

Право голоса привилегированных акций

Современные акционерные общества выпускают несколько различных типов акций привилегированного типа. Они могут отличаться ценой, сроками выплат процентов, доходностью и т. д. Часто в учредительных документах указывается очередность оплаты дивидендов

по каждому из типов акций. Кроме этого, в обязательном порядке оговариваются права владельцев. Что касается права голоса, то во многих странах мира (в том числе в России) оно оговаривается отдельно. К слову, компания может осуществлять выпуск привилегированных ценных бумаг без права голоса и с правом голоса. В некоторых странах пошли дальше. К примеру, если человек является акционером более двух лет, то он получает возможность «двойного» голоса в случае 100-процентной оплаты стоимости акций. Но в России привилегированные акции с правом голоса – это редкость.

Типы привилегированных акций

Привилегированные акции могут быть несколько различных типов и отличаться:

по возможности накопления процентов:

кумулятивные привилегированные акции. Бывает, что в силу каких-либо причин у компании нет возможности выплатить проценты держателю акций. В этом случае дивиденды будут накапливаться в так называемых «ариях». Выплата при этом осуществляется в течение последующих лет. Период накопления дивидендов чаще всего ограничен – не более трех лет. На практике все «арии» должны опустошаться в первую очередь, до выплаты процентов по обычным акциям;

некумулятивные привилегированные акции. В случае если выплата процентов не осуществляется по завершении календарного года, то «задолженность» на последующие годы не переносится. При этом акционерное общество может осуществлять выплаты по обычным акциям. Инвесторы чаще всего игнорируют данный тип акций. Гарантии выплаты дивидендов отсутствуют. Если же предприятие ликвидировано, то своих денег можно и вовсе не дождаться;

по стабильности выплачиваемых процентов:

с фиксированным дивидендом. Мы уже упоминали, что у таких акций размер процентных выплат является фиксированным. При этом весь период, пока акция находится на руках у инвестора, объем ее дивидендов не меняется. Но здесь есть определенные тонкости. Акция – бессрочная ценная бумага. Как компания, так и держатель ценной бумаги подвергают себя риску, ведь ситуация на рынке постоянно меняется;

с правом на получение дополнительного дивиденда. Что это за акции? Они стали логичным продолжением описанных выше ценных бумаг. Особенность акций заключается в том, что в них устанавливается нижняя граница процентных выплат. Если процент по обычным акциям выше, то владелец привилегированной акции может рассчитывать на дополнительный доход. Такая особенность позволяет защитить интересы акционера;

с корректируемой ставкой дивиденда. Размер процентной выплаты привязывается к уровню доходности по государственным ценным бумагам. При этом размер выплат меняется каждый квартал. Но есть некоторые ограничения. Часто на такой тип акций выставляется так называемый коридор доходности. К примеру, нижняя граница может

составлять 5%, а верхняя – 10%. Такой подход позволяет снизить риски, но полностью избежать их все равно не получается;

с аукционной ставкой. Суть формирования процентных выплат здесь отличается. В частности, каждые 49 дней компания (банк) проводит аукцион. Те участники, кто желает купить привилегированные акции, подают свои заявки. В документе указывают ожидаемый дивиденд и число акций, которые человек желает купить. После этого организатор обобщает всю информацию и определяет уровень дохода. Победитель такого «конкурса» получает акции с одинаковым процентом. Данный вид акций наиболее «правдивый», ведь он отображает реальную ситуацию на рынке.

Задание 11

О каких функциях предпринимателя идёт речь в тексте?

Из любви к пирогам бывший спортсмен, борец В. Морозов основал сеть ресторанов «Штолле», ставшую известным брендом, не вложив при этом ни копейки в рекламу. «Я не ресторатор. Я просто ленивый человек, постоянно изобретающий возможности жить, ничего не делая. Однажды на свой день рождения я приготовил по бабушкиному рецепту мясной, рыбный и капустный фарш и попросил повара испечь для гостей не пирожки, а пироги. Так возникла мысль открыть профильное заведение. Деньги занял у друзей. Мой вклад в «Штолле» — только концепция. Остальное делает компаньон. Недавно материализовалась наша новая концепция с интерьером в стиле модерн с зеркальными стенами и звуками фортепьяно — «Пункт питания». Другое ноу-хау: 40 % акций я отдаю коллективу, ведь, когда люди — хозяева заведения, они лучше работают. Но главная идея проекта – благотворительность. Я хочу людей с деньгами удивлять кулинарными шедеврами, а за счёт полученных доходов кормить бедных».

Задания 3 типа

Задание 1

Условие: Инвестиции компании составляют по 15 000 руб. в течение трех лет, операционные расходы возникают после третьего года и составляют 3 000 руб. в год. Отдача предполагается: в 4-м году – 25 000 руб., в 5-м году – 35 000 руб., в 6-м и 7-м годах – по 15 000 руб. Цена капитала 12%.

Вопрос: Изменится ли ваше решение, если стоимость капитала возрастет до 15% Рассчитать индекс доходности проекта новых изделий для компании «IKEA» и сделайте вывод о целесообразности его принятия.

Задание 2

Условие: Инвестиции компании составляют по 20 000 руб. в течение трех лет, операционные расходы возникают после третьего года и составляют 2 000 руб. в год. Отдача предполагается: в 4-м году – 30 000 руб., в 5-м году – 40 000 руб., в 6-м и 7-м годах – по 20 000 руб. Цена капитала 13%.

Вопрос: Изменится ли ваше решение, если стоимость капитала возрастет до 20% Рассчитать индекс доходности проекта новых изделий для компании «IKEA» и сделайте вывод о целесообразности его принятия.

Задание 3

Условие: Пусть проект А для компании имеет следующие исходные данные: инвестиции 5 500 000 руб. и отдача 500 0000 руб. после первого года; проект Б – инвестиции 350 000 руб. и отдача 200 000 руб.

Вопрос: Сравнить проекты по показателям чистого дисконтированного

дохода и индекса доходности.

Задание 4

Условие: Единовременные затраты на проект составляют 100 000 руб., чистый денежный поток, начиная с первого года, 15 000 руб., стоимость капитала – 15%.

Вопрос: Рассчитать срок окупаемости проекта производства нового вида продукции для компании.

Задание 5

Условие: Инвестиции компании составляют по 15 000 руб. в течение трех лет, операционные расходы возникают после третьего года и составляют 3 000 руб. в год. Отдача предполагается: в 4-м году – 25 000 руб., в 5-м году – 35 000 руб., в 6-м и 7-м годах – по 15 000 руб. Цена капитала 12%.

Вопрос: Изменится ли ваше решение, если стоимость капитала возрастет до 15% Рассчитать индекс доходности проекта новых изделий для компании «IKEA» и сделайте вывод о целесообразности его принятия.

Задание 6

Условие: Пусть проект А для компании имеет следующие исходные данные: инвестиции 5 100 000 руб. и отдача 600 0000 руб. после первого года; проект Б – инвестиции 250 000 руб. и отдача 300 000 руб.

Вопрос: Сравнить проекты по показателям чистого дисконтированного

дохода и индекса доходности.

Задание 7

Условие: Единовременные затраты на проект составляют 80 000 руб., чистый денежный поток, начиная с первого года, 20 000 руб., стоимость капитала – 12%.

Вопрос: Рассчитать срок окупаемости проекта производства нового вида продукции для компании.

Задание 8

Условие: Инвестиции компании составляют по 20 000 руб. в течение

трех лет, операционные расходы возникают после третьего года и составляют 2 000 руб. в год. Отдача предполагается: в 4-м году – 30 000 руб., в 5-м году – 40 000 руб., в 6-м и 7-м годах – по 20 000 руб. Цена капитала 13%.

Вопрос: Изменится ли ваше решение, если стоимость капитала возрастет до 20% Рассчитать индекс доходности проекта новых изделий для компании «IKEA» и сделайте вывод о целесообразности его принятия

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Маркетинг»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 9
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 11
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 21
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 24

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Маркетинг» ориентировано на получение обучающимися знаний о комплексе вопросов, в совокупности составляющих основу маркетинговой деятельности в рамках собственного бизнеса: основы маркетинговой деятельности для предпринимателей, сегментирование потребительских рынков и выбор целевой аудитории, позиционирование ценности для целевой аудитории, разработка маркетинговых коммуникаций и оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность. Особое внимание при изучении дисциплины уделяется вопросам цифровизации маркетинговой деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать знания, умения применять методы анализа данных, необходимых для решения поставленных задач маркетинговой деятельности и разработки организационно-управленческих решений.
- использовать маркетинговые инструменты, применяемые в предпринимательской деятельности с целью получения конкурентных преимуществ и дифференцирования торгового предложения.
- сформировать знания, умения и практический опыт выявлять новые рыночные возможности для осуществления собственной предпринимательской деятельности и формировать новые бизнес-модели, учитывая потребности целевой аудитории;
- сформировать знания, умения и практический опыт осуществления управления собственным бизнесом с использованием современных маркетинговых инструментов при продвижении ценности и привлечения клиентов
- Сформировать знания, умения и практический опыт работы с со специализированными программами для сбора информации и управления

маркетинговыми инструментами и инструментами прогнозирования.

- Сформировать знания, умения и практический опыт проведения сбора, обработки и анализа информации посредством проведения маркетинговых исследований, сегментирования рынка для выявления рыночных ниш с целью подготовки сбалансированных управленческих решений по разработке позиционирования собственного бизнеса, используя современные маркетинговые технологии, оценивая эффективность инвестиций в маркетинговую деятельность.
- Формирование уровня знаний, умений, практического опыта, опыта деятельности в рамках программы подготовки кадров к Цифровой Экономике, построенных на основе Программы «Цифровая экономика России».

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	**ОПК-3**	**ОПК-3.1** Разрабатывает организационно-управленческие решения для планирования, организации и реализации операционной и маркетинговой деятельности и содействует их реализации в условиях сложной и динамической среды, оценивая их последствия	методы анализа данных, необходимых для решения поставленных задач маркетинговой деятельности и разработки организационно-управленческих решений	оценивать варианты управленческих решений в сфере маркетинговой деятельности в условиях сложной динамической среды; разрабатывать и обосновывать управленческие решения в сфере маркетинговой деятельности , оценивая их последствия	разработки, оценки и обоснования организационно-управленческих решений по совершенствованию маркетинговой деятельности в условиях сложной динамической среды	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	**ОПК-4.1**	**ОПК-4.1** Выявляет и оценивает новые рыночные возможности, применяя методы и инструменты маркетинга для развития новых направлений деятельности организации	Маркетинговые методы, инструменты и способы сбора и обработки данных, обобщения, анализа информации для выявления и оценки рыночных возможностей	собирать, анализировать и интерпретировать необходимую информацию, содержащуюся в различных формах отчетности, вторичных источниках информации и прочих отечественных и	оценки рыночных возможностей на основе собранной маркетинговой информации и для поиска новых направлений деятельности организаци	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

				зарубежных источниках; проводить самостоятельные сбор первичной информации путем проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды организации	и; опыт использования современных средств управления маркетинговой информацией	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Раздел 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей.	3	4		4						4	семинар в диалоговом режиме №1/5 Творческое задание/10
Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории	4	4		4						3	семинар в диалоговом режиме №2/5 Практическое домашнее задание (ситуационный практикум) №1/15
Тема 3. Позиционирование ценности для целевой аудитории	4	4		4						2	семинар в диалоговом режиме №3/5 Практическое домашнее задание (ситуационный практикум) №2/15
Тема 4. Комплекс маркетинговых коммуникаций	4	2		6						4	семинар в диалоговом режиме №4/5 Аналитический отчет (ситуационный практикум) /20
Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность	4	2		4						2	семинар в диалоговом режиме №5/5 Практическое домашнее задание (ситуационный практикум) №3/15

Всего:		**19**	**16**		**22**						**15**	**100**
Контроль, час	**36**											**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**											

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей

Рассмотрение основных понятий маркетинга. Цели, задачи и современные виды маркетинга. Составляющие маркетинг-микса. Содержание маркетинговой деятельности. Исследование маркетинговой среды. Маркетинговая среда. Методы исследования маркетинговой среды. Маркетинговые исследования понятия, значение и сущность маркетинговой информации. Сбор информации для проведения маркетинговых исследований. Вторичная и первичная информация. Где брать информацию. Маркетинговые исследования рыночной ситуации.

Оценка размера рынка. Определение тенденций на рынке, оценка и прогнозирование спроса. Определение емкости рынка. Выявление основных конкурентов в зависимости от рыночного предложения (товара).

Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории

Понятия сегментации. Процесс и основные этапы сегментации рынка. Классификация видов сегментирования. Уровни сегментации рынка. Условия для выделения рыночного сегмента. Сегментирование потребительских рынков по основным переменным. Поиск сегментов и рыночных ниш. Методы определения и выбора целевой аудитории. Понятие «целевая аудитория», численность целевой аудитории. Признаки целевой аудитории. Первичная (основная) и вторичная (косвенная) целевая аудитория. Выбор целевой аудитории: определение цели, для которой подбирается целевая аудитория (под существующий продукт, под «выгодную» целевую аудиторию); определение сегмента рынка (B2B, B2C); определение того, что продавать и где продавать; распределение клиентов на группы (характеристики клиента); портрет клиента; определение месторасположения целевой аудитории; определение посыла (обращения) к целевой аудитории). Определение целевой аудитории методикой 5W. Интернет-инструменты сегментирования целевой аудитории. Инструменты сегментирования рынка с помощью Google AdWords, Yandex Direct. Принципы настройки Google AdWords, Yandex Direct. Поведенческие факторы в выдаче поисковиков. Определение текущих клиентов. Поиск новых клиентов. Рынок контекстного продвижения. Определение целевой аудитории сайта. Целевая аудитория сайта / группы соцсети: использование поисковиков; использование «Alexa» для исследования конкурентов; Инструменты для исследования посетителей сайта (посетителей сайта конкурентов); Интернет-сервисы для определения целевой аудитории; использование соцсетей для исследования интересов целевой аудитории.

Тема 3. Позиционирование ценности для целевой аудитории

Создание уникального торгового предложения. Этапы разработки УТП. Ошибки в создании УТП. Ложные (псевдо) УТП. Формулировка выгоды для целевой аудитории.

Бренд-менеджмент: формирование марочного капитала. Источники марочного капитала. Элементы торговой марки (бренда). Разработка создания и продвижения бренда. Решения в сфере брендинга.

Разработка концепции позиционирования бренда. Предложение ценности. Точки сходства, точки отличия. Установление принадлежности к товарной категории. Разработка стратегии дифференцирования.

Анализ здоровья бренда. Основные методы диагностики. Ключевые показатели здоровья бренда.

Маркетинговое управление ценами. Маркетинговые методы и этапы ценообразования. Особенности восприятия цен потребителями. Ценообразование на различных типах рынка. Жизненный цикл товара. Ценообразование на различных этапах жизненного цикла товара.

Тема 4. Комплекс маркетинговых коммуникаций

Основы маркетинговых коммуникаций. Понятие маркетинговых коммуникаций. Цели и задачи маркетинговых коммуникаций. Основные виды маркетинговых коммуникаций. Современные способы продвижения. Маркетинговые коммуникации в сети Интернет как основная форма продвижения. Корпоративный сайт как средство маркетинговой коммуникации. Роль сайта в создании образа торговой марки. Виды и структура веб-сайтов для организации электронной торговли. Разработка маркетинговой стратегии в сети Интернет. Ценовые стратегии интернет-маркетинга. Влияние корпоративного сайта на потребителей. Привлечение и удержание клиентов в сети Интернет. Лидогенерация и воронка продаж в Интернет: что дает, как работает, из чего состоит. Ключевые элементы воронки продаж. Составление и настройка воронки продаж. KPI воронки продаж. Методы увеличения конверсии воронки продаж. Маркетинговые коммуникации и методы продвижения продукции в Интернете. Оптимизация Интернет-коммуникаций. Поисковый маркетинг SEO для привлечения целевых посетителей. Поисковый маркетинг (SEM). Оптимизация под социальные сети (SMO). Роль социальных сетей как современного инструмента коммуникации с целевыми аудиториями. SMM-продвижение. Стратегии SMM-продвижения. Инструменты для работы с соцсетями.

Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность и маркетинг взаимоотношений с клиентами

Показатели эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность. Распределение маркетинговых инвестиций. Стоимость привлечения клиентов. Период окупаемости инвестиций в маркетинговую деятельность. Конверсия. Коэффициент совершения покупки. Коэффициент адвокации бренда. Показатели эффективности Интернет-коммуникаций. Веб-аналитика как инструмент повышения эффективности интернет-маркетинга. Маркетинговый аудит сайта. Аналитический отчет как элемент оценки рекламных кампаний в сети Интернет. Показатели эффективности рекламы в Интернет. Особенности оценки эффективности

контекстной рекламы и поисковой оптимизации сайтов. Показатели оценки эффективности PR-работы в социальных сетях. Маркетинг баз данных. Формирование и хранилище баз данных. Поддержание контактов с клиентами. Работа с данными клиентов. Классификация клиентов по уровню доходности. Оценка значимости покупателей. Оценка пожизненной доходности покупателей. Совокупная ценность покупателей. Уровень текучести клиентов. ABC-анализ. RFM-анализ. Корректировка затрат на продвижение при распределении маркетинговых инструментов. Маркетинг взаимоотношений с клиентами. Определение ключевых клиентов. Организация работы с ключевыми клиентами. Управление взаимоотношений с клиентами. Организация эффективной коммуникации с ключевыми клиентами. Стимулирование повторных покупок. Разработка программ удержания клиентов. Формирование лояльности. Индивидуальное обслуживание клиентов. Клиентоориентированность.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практические занятия (семинары в диалоговом режиме), творческие задания, аналитические отчеты, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя в форме индивидуальных практических домашних заданий, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и

лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся для подготовки к занятиям семинарского типа (семинар в диалоговом режиме)

При подготовке и работе во время проведения занятий семинарского типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний.

Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач практического занятия, техники безопасности при работе с приборами, веществами.

Начиная подготовку к занятию семинарского типа, необходимо ознакомится с тематикой занятия и вопросами, выносимыми на обсуждение, прочитать соответствующие разделы лекционного материала, разделы учебной и научной литературы, чтобы получить общее представление о предметной области изучаемой темы. Затем следует поработать с дополнительной литературой, подготовить ответы на вопросы, что позволит систематизировать информацию, содержащуюся в учебной и научной литературе, а также будет способствовать превращению чтения в активный процесс, активизируя, наряду со зрительной, и моторную память.

При подготовке к занятию семинарского типа выделяют следующие этапы работы:

- изучение лекционного материала, учебников, рекомендованной литературы и источников;
- знакомство с хрестоматией (сборником документов), отбор материала, содержащего сведения, относящиеся к раскрываемому вопросу;
- составление плана раскрытия вопроса;
- составление ответа.

Работа во время проведения учебного занятия семинарского типа включает несколько моментов:

- консультирование студентов преподавателями с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач, ознакомление с правилами техники безопасности при работе в лаборатории;
- самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной учебной программой тематики;

Обработка, обобщение полученных результатов работы проводиться обучающимися самостоятельно или под руководством преподавателя (в зависимости от степени сложности поставленных задач). В результате оформляется индивидуальный отчет в виде презентации. Подготовленная к

сдаче на контроль и оценку презентация сдается преподавателю путем размещения в электронной информационно-образовательной среде. Главным результатом в данном случае служит получение положительной оценки по каждой работе/практическому заданию. Это является необходимым условием при проведении рубежного контроля и допуска к экзамену. При получении неудовлетворительных результатов обучающийся имеет право в дополнительное время пересдать преподавателю работу до проведения промежуточной аттестации.

В ходе выполнения заданий необходимо следовать инструкциям и методическим указаниям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов семинарского занятия.

При подготовке отчета (в виде презентации): изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Методические указания для обучающихся для подготовки творческого задания

Целью проведения творческого задания является повышения уровня самостоятельности студентов, активизация познавательной деятельности, стимулирование творческого подхода при решении профессиональных задач.

Выполнение творческого задания в рамках изучения дисциплины является обязательным и предполагает индивидуальную или групповую работу.

Этапы работы над творческим заданием:

1. Определение темы творческого задания. На этом этапе следует определить, будет ли выполняться проект индивидуально или в группе.

2. Формулировка проблемы, постановка цели и задач.

3. Организация деятельности. Если проект выполняется в группе, следует организовать рабочую группу, определить роли каждого участника рабочей группы, спланировать совместную или индивидуальную деятельность по решению задач творческого задания.

4. Активная и самостоятельная работа над проектом; консультации преподавателя; оформление полученных результатов.

5. Подготовка к защите творческого задания.

На выполнение творческого задания отводится 2 недели (время обучения в рамках темы). Объем выполненной работы должен быть оформлен в виде презентации.

Творческое задание считается выполненным полностью в случае:

1. Предоставления полного объема учебных материалов по заранее утвержденной теме, полностью раскрывающих заявленную тему;

2. Размещение материалов в электронной информационно-образовательной среде;

3. Соответствия представленных материалов требованиям по оформлению;

4. Наличия в брендированной презентации творческого задания описания используемых методов и источников литературы;

5. Успешной презентации и защиты проекта на практическом занятии.

Выполненное творческое задание должно быть представлено в виде презентации. При подготовке презентации используется брендированный шаблон презентации Академии. Работа должна быть оформлена соответствующим образом:

- титульный слайд (с указанием дисциплины, вида задания «творческое задание», темы, фамилии студента и преподавателя);
- содержание, или краткий план, выполняемой работы;
- введение (актуальность);
- основная часть (разработанные материалы);
- заключение (выводы);
- библиографический список, ссылки на Интернет-ресурсы.

Обычно презентация содержит около 20 слайдов. Текст на слайдах должен быть читаемым. Слайд не должен содержать только текс. При подготовке презентации следует применять схематичное изложение: использовать рисунки, схемы, диаграммы, графики и рисунки. Презентация должна быть выполнена в деловом стиле.

Подготовка к защите заключается в оформлении электронной брендированной презентации творческого задания, а также подготовке выступления, отражающего цели и задачи работы, основное содержание выполненной работы, полученные результаты, наиболее сильные стороны выполненной работы. Продолжительность выступления – не более 15 минут.

Защита творческих заданий предполагает выступление группы, выполнявшей творческое задание перед студентами и преподавателем. После каждого выступления присутствующие на защите участники задают вопросы, чтобы прояснить некоторые моменты, выяснить насколько глубоко проработана тема исследования и насколько эффективно. Каждая работа оценивается: при этом оценку своей работы получает каждый участник группы, учитывается выступление на защите, наконец, оценивается вся работа в целом.

Методические указания для обучающихся для подготовки к выполнению практического домашнего задания (ситуационный практикум)

Практическое домашнее задание (ситуационный практикум) предназначено для самостоятельного ознакомления студента с определенными разделами курса по рекомендованным педагогом материалам и подготовки к выполнению индивидуальных заданий по курсу. Целью практического домашнего задания является: научить студента осмысленно и самостоятельно работать сначала с учебным материалом, затем с научной информацией, заложить основы

самоорганизации и самовоспитания с тем, чтобы привить умение в дальнейшем непрерывно повышать свою квалификацию; закрепление, расширение и углубление знаний, умений и навыков, полученных студентами на аудиторных занятиях под руководством преподавателей; изучение студентами дополнительных материалов по изучаемым дисциплинам и умение выбирать необходимый материал из различных источников; воспитание у студентов самостоятельности, организованности, самодисциплины, творческой активности, потребности развития познавательных способностей и упорства в достижении поставленных целей. Предлагаемый подход к освоению материала усиливает мотивацию к аудиторной и внеаудиторной активности, что обеспечивает необходимый уровень знаний по изучаемой дисциплине и позволяет повысить готовность студентов к сдаче экзамена.

Выполнение практического домашнего задания по дисциплине тесно увязано с аудиторной работой. На вводном занятии студентам предлагается объяснение концепции выполнения задания, этапы выполнения, требования к содержанию и отчетным документам. Некоторые задания, требующие кратких специальных пояснений, могут быть конкретизированы на индивидуальных консультациях с преподавателем.

В процессе выполнения практического домашнего задания студентами, изучающими дисциплину «Маркетинг», рекомендуется руководствоваться учебной, периодической, научно-практической и справочной литературой, содержащейся в библиотеке Академии, Интернет-ресурсами, настоящими методическими рекомендациями. При выполнении заданий, особое значение придается использованию компьютерной техники. Контроль за выполнением практического домашнего задания осуществляется в форме защиты презентации, обсуждения полученных результатов.

Допускается выполнение практического домашнего задания (ситуационный практикум) как индивидуально, так и в группе по 3-4 человека с четким распределением роли и равномерного участия каждого участника группы.

Выполненное практическое домашнее задание (ситуационный практикум) должно быть представлено в виде презентации. При подготовке презентации используется брендированный шаблон презентации Академии. Работа должна быть оформлена соответствующим образом:

- титульный слайд (с указанием дисциплины, вида задания «творческое задание», темы, фамилии студента и преподавателя);
- содержание, или краткий план, выполняемой работы;
- введение (актуальность);
- основная часть (разработанные материалы);
- заключение (выводы);
- библиографический список, ссылки на Интернет-ресурсы.

Обычно презентация содержит около 20 слайдов. Текст на слайдах

должен быть читаемым. Слайд не должен содержать только текс. При подготовке презентации следует применять схематичное изложение: использовать рисунки, схемы, диаграммы, графики и рисунки. Презентация должна быть выполнена в деловом стиле.

Подготовка к защите заключается в оформлении электронной брендированной презентации практического домашнего задания, а также подготовке выступления, отражающего цели и задачи работы, основное содержание выполненной работы, полученные результаты, наиболее сильные стороны выполненной работы. Продолжительность выступления – не более 15 минут.

Защита практического домашнего задания (ситуационный практикум) предполагает выступление группы, выполнявшей задание перед студентами и преподавателем. После каждого выступления присутствующие на защите участники задают вопросы, чтобы прояснить некоторые моменты, выяснить насколько глубоко проработана тема исследования и насколько эффективно. Каждая работа оценивается: при этом оценку своей работы получает каждый участник группы, учитывается выступление на защите, наконец, оценивается вся работа в целом.

Методические указания для обучающихся для подготовки к выполнению аналитического отчета

Целью подготовки аналитического отчета является проведение анализа факторов, характеризующих определенную ситуацию, составить аналитическую записку, дать оценку этой ситуации. Например, выявить особенности покупательского поведения интернет-сайта или группы в социальной сети, определяющие особенности поведения целевой аудитории, провести оценку маркетингового потенциала различных инструментов продвижения; проанализировать лидогенерацию, конверсию на примере конкретного интернет-магазина или рекламной компании в соцсети; оценить эффективность различных интернет-инструментов продвижения.

Подготовкой аналитического отчета могут заниматься как индивидуально, так и небольшими группами. При выполнении задания следует руководствоваться следующими общими рекомендациями. Для выполнения аналитического отчета необходимо внимательно прочитать задание, повторить лекционный материал по соответствующей теме, изучить рекомендуемую литературу, в т.ч. дополнительную; получить исходные данные у преподавателя, либо подобрать исходные данные самостоятельно, используя различные источники информации (по конкретной организации, или планируемому собственному бизнесу). Для выполнения задания может использоваться метод малых групп. Работа в малых группах предполагает решение определенных образовательных задач в рамках небольших групп с последующим обсуждением полученных результатов. Этот метод развивает навыки сотрудничества, достижения компромиссного решения, аналитические способности. Он предусматривает распределение в рамках группы ролей: ведущего

(организатор работы группы), секретаря (записывает результаты обсуждения), докладчика (представляет результаты коллективного анализа проблемы). Смысл работы заключается не только в том, чтобы сформулировать решение какой-либо задачи, но и объективно оценить как свою работу, так и результаты работы других. Результаты работы групп оцениваются по выработанной заранее шкале баллов. Для выполнения заданий обучающемуся необходимо: составить алгоритм решения, при выполнении обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса; определить этапы проведения анализа. Выполнение аналитического заданий для подготовки отчета осуществляется в следующей последовательности:

- изучить показатели, характеризующие определенную ситуацию, и формулы для их расчета;
- выявить, какие факторы влияют на величину этих показателей;
- найти числовые значения показателей;
- сделать соответствующие выводы.

Для подготовки аналитического отчета необходимо:

- определить, какой методикой можно воспользоваться, чтобы выполнить задание, изучить эту методику;
- определить, какую информацию необходимо собрать для выполнения задания;
- подготовить исходные данные для их анализа;
- проанализировать собранную информацию, сделать соответствующие выводы;
- дать оценку ситуации;
- разработать рекомендации.

Выполненный аналитический отчет должен быть представлен в виде презентации. При подготовке презентации используется брендированный шаблон презентации Академии. Работа должна быть оформлена соответствующим образом:

- титульный слайд (с указанием дисциплины, вида задания «творческое задание», темы, фамилии студента и преподавателя);
- содержание, или краткий план, выполняемой работы;
- введение (актуальность);
- основная часть (разработанные материалы);
- заключение (выводы);
- библиографический список, ссылки на Интернет-ресурсы.

Обычно презентация содержит около 20 слайдов. Текст на слайдах должен быть читаемым. Слайд не должен содержать только текс. При подготовке презентации следует применять схематичное изложение: использовать рисунки, схемы, диаграммы, графики и рисунки. Презентация должна быть выполнена в деловом стиле.

Подготовка к защите заключается в оформлении электронной брендированной презентации аналитического отчета, а также подготовке выступления, отражающего цели и задачи работы, основное содержание

выполненной работы, полученные результаты, наиболее сильные стороны выполненной работы. Продолжительность выступления – не более 15 минут.

Защита аналитического отчета предполагает выступление группы, выполнявшей задание перед студентами и преподавателем. После каждого выступления присутствующие на защите участники задают вопросы, чтобы прояснить некоторые моменты, выяснить насколько глубоко проработана тема исследования и насколько эффективно. Каждая работа оценивается: при этом оценку своей работы получает каждый участник группы, учитывается выступление на защите, наконец, оценивается вся работа в целом.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Подготовка к учебному занятию лекционного типа

С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса. С этой целью нужно:

- внимательно прочитать материал предыдущей лекции;
- ознакомиться с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям с темой прочитанной лекции;
- записать возможные вопросы, непонятные или спорные моменты, ответы на которые спросить у лектора на лекции по материалу изученной лекции;
- постараться уяснить место изучаемой темы в подготовке;
- узнать тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора или материалам рабочей программы дисциплины) и зафиксировать информацию, которая есть по данному вопросу.

Подготовка к занятию семинарского типа

При подготовке и работе во время проведения занятий семинарского типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний.

Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач практического занятия.

Подготовка к экзамену

К экзамену необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить учебную дисциплину в период зачетно-экзаменационной сессии, как правило, приносят не слишком удовлетворительные результаты, знания по дисциплине не формируются на достаточном уровне

При подготовке к экзамену необходимо ознакомиться с типовыми заданиями для проведения аттестации по дисциплине. В теоретической части нужно выделить в вопросе главное, существенное (понятия, признаки, классификации и пр.), привести примеры, иллюстрирующие теоретические положения. В аналитических заданиях нужно внимательно прочитать задание, ответить на вопросы, используя научную терминологию, характеризующую ситуацию. Ответ по решению аналитического задания должен быть обоснованным.

После предложенных указаний у обучающихся должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя для себя основные выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного изучения.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время проведения занятий для дополнительного разъяснения преподавателем.

При самостоятельной работе студенты руководствуются методическими рекомендациями по дисциплине при минимальном участии преподавателя.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей	Проведение опроса потребителей по исследованию потребительских предпочтений с применением Google form, опросов в соцсетях	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка творческого задания	Подготовка презентации по Творческому заданию
Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории	Исследование целевой аудитории: 1)Сайта; 2)Исследование с помощью интернет-аналитики 3)Исследование ЦА в соцсетях	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка практического домашнего задания	Презентация по Практическому домашнему заданию
Тема 3. Позиционирование ценности для целевой аудитории	Определение уникального торгового предложения, предложение ценности, создание лендинга	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка практического домашнего задания	Презентация по Практическому домашнему заданию
Тема 4. Комплекс маркетинговых коммуникаций	Выбор инструментов интернет-маркетинга для продвижения собственного бизнеса; Планирование продвижения в Интернет	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет»	Подготовка к защите аналитического отчета

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
		Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка аналитического отчета	
Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность	1. Оценка затрат на организацию маркетинговой деятельности; 2. Маркетинговый бюджет	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка практического домашнего задания	Презентация по практическому домашнему заданию

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Калужский, М.Л. Маркетинг : учебник : [16+] / М.Л. Калужский. – Изд. 2-е. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 217 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598991 . – ISBN 978-5-4499-1657-0. – DOI 10.23681/598991. – Текст : электронный.
2. Цахаев, Р. К. Маркетинг : учебник / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 550 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573172 – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03478-7. – Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг : учебник / М.В. Акулич. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 352 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573342 – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02474-0. – Текст : электронный.
2. Электронная торговля : учебник : [16+] / Р.Р. Дыганова, Г.Г. Иванов, В.А. Матосян, Р.Р. Салихова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°,

2021. – 150 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600300. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04172-3. – Текст : электронный.
3. Царелашвили, Р.А. Электронная торговля : практическое пособие / Р.А. Царелашвили. – Москва : Лаборатория книги, 2012. – 97 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=143082 – ISBN 978-5-504-00519-5. – Текст : электронный.
4. Ким, С.А. Маркетинг : учебник / С.А. Ким. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 258 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573437. – Библиогр.: с. 254 - 255. – ISBN 978-5-394-03200-4. – Текст : электронный.

6.1. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Российская ассоциация маркетинга	http://www.ram.ru
2.	Гильдия маркетологов	http://www.marketologi.ru
3.	Энциклопедия маркетинга	http://www.marketing.spb.ru
4.	Маркетолог	http://www.marketolog.ru
5.	Бизнес-портал aup.ru: менеджмент и маркетинг в бизнесе	http://www.aup.ru
6.	Библиотека маркетолога // электронный каталог	http://www.marketing.spb.ru/lib-research/all_methods.htm
7.	Официальный сайт Института социально-политических исследований РАН	www.wciom.ru
8.	Официальный сайт всероссийского центра изучения общественного мнения	www.levada.ru
9.	Официальный сайт Аналитического цента Юрия Левады «Левада-центр»	http://www.inion.ru/
10.	Российская государственная библиотека// электронный каталог	http://www.rsl.ru/ru/s97/s339/
11.	Национальная электронная библиотека	https://rusneb.ru/
12.	Федеральная служба государственной статистики РФ	http://www.gks.ru
13.	Библиотека маркетолога // электронный каталог	http://www.marketing.spb.ru/lib-research/all_methods.htm

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:
• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная

оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практическое занятие (семинар)	Отчет по практическому занятию 4-5 – активное участие в проводимом практическом занятии, ответы на вопросы полные, аргументированные, четкое выполнение заданий, не содержится явных ошибок. 2-3– умеренно-активное участие в практическом занятии, без проявления инициативы, ответы содержат дискуссионные моменты, отсутствие дополнительной аргументации ответов, задания выполняются с некоторым отклонением от заданий. 1 – участие в семинарском занятии, только если спрашивают, ответы без аргументации, ошибочные суждения, содержат концептуальные ошибки. 0 – отсутствие на практическом занятии.
2.	Творческое задание	Презентация по творческому заданию 8-10 – творческое задание выполнено верно, представлено в срок, представлена полная визуальная презентация по основным результатам выполненного творческого задания. 5-7– творческое задание выполнено верно, представлено в срок, представлено задание, имеющее ошибки, не влияющие на логику и выводы; презентация содержит мало визуального материала (рисунки, диаграммы, схемы и др.). 1-4- творческое задание выполнено в срок, содержит концептуальные ошибки, презентация не выполнена или состоит только из текстовых слайдов, информация полностью заимствована из открытых источников. 0 - практикум не выполнен.
3	Практическое домашнее задание №1-3	Презентация по практическому домашнему заданию 11-15 – практическое домашнее задание выполнено верно, представлено ранее установленного срока, выполнена полная визуальная презентация, отражающая основные результаты выполненного задания. 6-10– практическое домашнее задание выполнено, представлено в срок, выполнена неполная презентация, в презентации отражены не все результаты выполненного задания, имеются ошибки, или множество текста, не влияющие на логику и выводы. 1-5- практическое домашнее задание выполнено в срок, не представлена презентация, и/или презентация содержит концептуальные ошибки, задание заимствовано из открытых источников. 0 - практическое домашнее задание не выполнено.
4	Аналитический	Презентация по аналитическому отчету

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
	отчет	15-20 – аналитический отчет выполнен верно, презентация представлена ранее установленного срока, выполнена полная визуальная презентация, содержащая основные результаты проведенного анализа, содержащая диаграммы, расчеты, схемы, не имеется критических ошибок в анализе и расчетах. 8-14– аналитический отчет выполнен верно, презентация представлена в срок, имеются ошибки в расчетах и/или выводах, которые не сильно влияют на результат выполненной работы. 1-7- аналитический отчет выполнен в срок, не представлена презентация, и/или презентация содержит концептуальные ошибки, является заимствованный материалом, а не самостоятельно проведенным анализом. 0 - аналитический отчет не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания по теме № 1 Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей

Семинар в диалоговом режиме по теме № 1

Практические задания:

Проведение экспресс-маркетингового исследования. Задание выполняется совместно всеми студентами под руководством преподавателя на конкретном примере. Приводится пример того, как провести экспресс-маркетинговое исследование, заполнив таблицу из следующих колонок:

1. Что хочет клиент от рыночного предложения (нужды клиента)
2. Как эти нужды решает мой товар
3. Как эти нужды удовлетворяет конкурент А
4. Как эти нужды удовлетворяет конкурент В
5. Как эти нужды удовлетворяет конкурент N

Таблица заполняется исходя из собственного опыта и информации из открытых источников, официальных сайтов конкурентов, отзывов клиентов и др.

Сделать выводы о текущей рыночной позиции предложения в разрезе каждой характеристики. В заполненной таблице выделить зеленым цветом сильные позиции (то, что является выигрышной стороной предложения), желтым цветом – спорные моменты, в которых нужно искать дополнительные варианты, красным цветом – где мы уступаем конкурентам (чтобы придумать, как можно устранить или нейтрализовать эти недостатки).

Творческое задание по теме 1.

Творческое задание

Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) провести маркетинговое исследование методом опроса. Исследование должно содержать:

– Цель исследования (анализ интенсивности потребления, анализ причин приобретения продукции, узнать предпочтения целевой аудитории и т.п.);

– Задачи исследования (перечень вопросов, не более 8-10, которые помогут получить информацию);

– Результаты исследования (представить в виде графиков или диаграмм);

– Выводы о результатах проведенного маркетингового исследования, варианты управленческих решений;

– Подготовить презентацию по результатам творческого задания.

Типовые задания по теме № 2 «Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории»

Семинар в диалоговом режиме по теме № 2

Задания для обсуждения:

1. Привести примеры того, как различные фирмы позиционируют свой товар (услуги). Что (помимо позиционирования) предлагают компании? Торговая марка и обещание общего впечатления. Сравнить с несколькими конкурентами.
2. Примеры удовлетворения (разочарования) от товара. Почему?
3. Примеры «измены» торговой марке. Почему?
4. Выгодно ли потребителям в целом, что компании владеют персональной информацией о них, или риск разглашения перевешивает выгоды?
5. Понаблюдать за собой: какую рекламу Вы заметили, почему?
6. Провести эксперимент: слепой и открытый вкусовой тест
7. Смотреть рекламу. Какие марочные ассоциации у Вас сложились?
8. Как Вы принимали решение о покупке?
9. Провести сегментирование потребителей двух схожих товаров для выделения структуры предпочтения.
10. Сегментирование по поведенческому или демографическому признаку? Выберите несколько товаров разных категорий. Как бы вы классифицировали себя как потребителя в рамках различных схем сегментирования? Как для вас изменится эффективность маркетинга, если он будет направлен на тот или иной рыночный сегмент? В чем различия схем сегментирования по поведенческим и демографическим признакам? Какой именно схемой, на ваш взгляд, должны воспользоваться компании, рассматривающие вас в качестве потенциального покупателя.
11. Привести примеры товаров (компаний), ориентированных на

женщин или на мужчин (доказать с помощью рекламы этого товара)

12. Привести пример рекламы, направленной на конкретную кагорту (поколение), в которой используется символ эпохи

13. Привести пример рекламы, побуждающей приобретать товар с ярко выраженной сезонностью не в сезон

14. Привести примеры компаний, специализирующихся на различных типах целевых рынков

Практическое домашнее задание по теме 2.

Практическое домашнее задание

1. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) выбрать элементы бренда для продвижения. Сначала нужно определить основную ценность (выгоду) для клиента.

Элементы бренда могут включать:

- Название торговой марки (нейминг);
- Создание фирменного стиля;
- Слоган;
- Разработка фирменного стиля (логотип, графика и пр.);
- Упаковка и маркировка;
- Рекламные обращения;
- PR-мероприятия;
- Мероприятия по стимулированию сбыта;
- Дизайн POS-материалов и мерча.

2. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) провести сегментирование целевой аудитории определенной группы в соцсетях.

Проведенная сегментация должна содержать:

- Численность целевой аудитории;
- Основные характеристики целевой аудитории;
- Портрет целевой аудитории;
- Интересы целевой аудитории;
- Проблемы целевой аудитории, которые нужно решить;
- Выбор: под существующий продукт или под выгодную целевую аудиторию.
- Результаты исследования (представить в виде графиков, диаграмм, скриншотов);
- Выводы о результатах сегментирования, варианты бизнеса для целевой аудитории;
- Подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

Типовые задания по теме № 3 «Позиционирование ценности для целевой аудитории»

Семинар в диалоговом режиме по теме № 3

Задания для обсуждения:

1. Привести примеры положительного и отрицательного покупательского марочного капитала.

2. Привести примеры предложения ценности

– выбрать товар;
– определить принадлежность товара к товарной категории;
– найти точки отличия и точки сходства;
– сопоставить точки сходства и точки отличия;
– как бы Вы сделали рекламу товара?

3. Привести примеры компаний с дифференциацией на основе:

– товара;
– персонала;
– каналов распределения;
– имиджа.

4. Привести примеры товаров, находящихся на разных стадиях жизненного цикла.

5. Привести яркие примеры позиционирования (репозиционирования) товаров.

6. Привести примеры линейного расширения.

7. Как установить принадлежность к товарной категории?

8. Наиболее эффективные элементы торговой марки.

Практическое домашнее задание по теме №3

Практическое домашнее задание

1. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) выбрать элементы бренда для продвижения. Сначала нужно определить основную ценность (выгоду) для клиента.

Элементы бренда могут включать:

– Название торговой марки (нейминг);
– Создание фирменного стиля;
– Слоган;
– Разработка фирменного стиля (логотип, графика и пр.);
– Упаковка и маркировка;
– Рекламные обращения;
– PR-мероприятия;
– Мероприятия по стимулированию сбыта;
– Дизайн POS-материалов и мерча.

2. Создать лендинг. Задание лучше выполнять мини-группой со следующим распределением ролей: маркетолог, копирайтер, дизайнер, верстальщик, программист (возможно индивидуальное выполнение задания).

Лендинг должен содержать:

– Создание брифа с указанием специфики бизнеса и цели создания сайта;
– Нахождение «изюминки» (УТП) для создания лендинга;

– Аудит конкурентов (сайтов конкурентов), чтобы выделяться и отличаться от них;

– Создание лендинга под аватар клиента (с учетом потребностей будущих клиентов);

– Разработка структуры (прототипирование): стиль лендинга, блоки, смысл послания, порядок элементов, кнопки призыва;

– Копирайтинг: продающий текст, попадающий в цель;

– Дизайн: определение продающих смыслов для улучшения восприятия текстовой информации, повышения узнаваемости бренда, укрепления позиционирования;

– Верстка и тестирование (на представителях целевой аудитории).

– Выбор: под существующий продукт или под выгодную целевую аудиторию.

– Подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

Типовые задания по теме № 4 «Комплекс маркетинговых коммуникаций»

Семинар в диалоговом режиме по теме № 4

Задания для обсуждения:

1. Анализ эффективности маркетинговых коммуникаций, применяемых различными компаниями. Привести примеры.
2. Выбрать торговую марку. Зайти на ее интернет-сайт. Определить максимально возможное количество видов коммуникации, применяемых для продвижения данной торговой марки. Обосновать примерами.
3. Провести неформальный аудит согласованности коммуникаций при продвижении торговой марки.
4. Привести пример рекламы товара. Провести анализ эффективности творческой стратегии и стратегии сообщения.
5. Секреты съемки аппетитной рекламы.
6. Фразы из рекламы, «ушедшие в народ».
7. Адаптация товара (торговой марки, названия, упаковки) для другой страны.
8. Применение оптических иллюзий в рекламе товаров.
9. Оптические иллюзии в логотипах компаний.
10. Примеры забавной (оригинальной) рекламы.
11. Примеры неудачного размещения рекламы.

Аналитический отчет по теме № 4

Задания для подготовки аналитического отчета. Задания лучше выполнять мини-группой со следующим распределением ролей: маркетолог, копирайтер, дизайнер, верстальщик, программист (возможно

индивидуальное выполнение задания). Для промежуточной аттестации необходимо выполнить все задания.

1. Разработка сайта интернет-магазина.

Разработка сайта интернет-магазина включает в себя:

– Проектирование: выбор дизайна, определение структуры и основных разделов;

– Разработка дизайна: типовой или индивидуальный;

– Определение программной составляющей интернет-магазина;

– Определение концепции наполнения страниц информацией;

– Первоначальная оптимизация под поисковые системы;

– Оценка затрат на создание и первоначальное продвижение сайта;

– Подготовить презентацию по результатам разработки сайта.

2. Лидогенерация.

Проектирование процесса лидогенерации включает в себя:

– Формирование осведомленности целевой аудитории: email-маркетинг, контент-маркетинг, контекстная реклама, прямые контракты сбытовых организаций с целевой аудиторией;

– Выявление перспектив для бизнеса: сбор сведений о потенциальных клиентах для вовлечения;

– Вовлечение целевых лидов: определить «болевые» точки клиентов, их мотивацию, определить, как осуществлять коммуникацию с клиентами (вебинары, электронная рассылка, таргетированная реклама, видео контент, семинары, гайды и др.);

– Квалификация лидов: определение, какие коммерческие предложения будут иметь развитие, оценка показателей источников лидов, поведения лидов, понимания лидов, уровень вовлеченности, готовность к сделке;

– Подготовка к сделке: как передать лид в отдел продаж;

– Разработка формы обслуживания лояльных клиентов;

– Оценить стоимость лида;

– Подготовить презентацию по результатам лидогенерации.

3. Разработка SEO-продвижения.

SEO-продвижение включает в себя:

– Планирование продвижения сайта: определение целей, сроков и результатов;

– Формирование семантического ядра: ключевые слова, по которым будет осуществляться продвижение, кластеризация запросов по наиболее релевантным запросам;

– Анализ и аудит сайтов конкурентов: посещаемость, видимость в поисковой выдаче, наличие фильтров, оценка логичности, наполненность, фукнциональность, технический аудит;

– Оптимизация: определение соответствия сайта требованиям и рекомендациям поисковых систем (уникальность текстов, корректировка структуры сайта, оптимизация заголовков, графика, наполнение

продвигаемых страниц, индексация роботами поисковых систем, переадресация и гиперссылки);

– Работа со ссылками: анализ ссылочной структуры продвигаемого сайта и его конкурентов;

– Улучшение юзабилити и дизайна сайта: анализ кликабельности, продолжительность пребывания на сайте, удобство просмотра с различных гаджетов;

– Мониторинг позиций сайта: отслеживание изменений поисковой выдачи, предложения по оптимизации с целью охвата дополнительной аудитории;

– Поддержка сайта: оценка затрат на SEO-продвижение;

– Подготовить презентацию по результатам SEO-продвижения.

4. Разработка SMM-продвижения.

Подготовка SMM-продвижения включает в себя:

– Определение целей и задач продвижения в соцсетях: рост пользователей, увеличение охвата, увеличение посещаемости группы, рост трафика на сайт и др.;

– Анализ отличий целевых аудиторий в различных соцсетях с учетом специфики бизнеса и продукта;

– Выбор социальных сетей исходя из целевой аудитории и планируемых целей;

– Формирование составляющих имиджа бренда: сильные ассоциации, создающие образ, решение главных проблем клиента, отражение конкурентных преимуществ;

– Планирование KPI: число пользователей в группе, количество переходов с сайта в группу, количество комментариев, репостов, лайков и др.;

– Формирование контент-плана (текстового наполнения): определить период планирования (3-6 месяцев), разработать концепцию, темы, героев с учетом знаковых дат, ключевых праздников, проведение конкурсов;

– Разработка визуализации: определение оптимального количества публикаций, концепция визуального наполнения, включая видеоматериалы;

– План взаимодействия с партнерами (кросс-маркетинг): перечень возможных партнеров, формы сотрудничества, взаимные ожидания;

– Оценка затрат на SEO-продвижение (включая конкурсы, написание текстов, затраты на включение в группы партнеров и др);

Подготовить презентацию по результатам SMM-продвижения.

Типовые задания по теме № 5 Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность и маркетинг взаимоотношений с клиентами

Семинар в диалоговом режиме по теме № 5

Задания для обсуждения:

Как оценить эффективность рекламы в Интернет?

Какой размер доходы компании малого бизнеса в среднем тратят на продвижение, рекламу и стимулирование сбыта?

Как оценить конверсию по различным инструментам?

Какой канал продвижения эффективнее?

Какие метрики есть, что они характеризуют и как их можно узнать?

Как оценить эффективность продвижения при помощи Google Analitics?

Как оценить эффективность баннерной, медийной, таргетированной или видеорекламы?

Как использовать счетчик показов в соцсетях?

Где посмотреть данные по охвату?

Как рассчитать стоимость одного лида?

Как оценить стоимость целевого действия?

Практическое домашнее задание по теме №5

Практическое домашнее задание (необходимо выполнить все задания).

1. Самостоятельно (возможно выполнение мини-группой) выбрать компанию для оценки эффективности маркетинговой деятельности.

Маркетинговые показатели для оценки:

– Количество показов или просмотров;
– Количество уникальных пользователей, увидевших рекламу;
– Коэффициент конверсии;
– Кликабельность;
– Цена за клик;
– Цена за тысячу показов;
– Цена за целевое действие;
– Трафик (количество пользователей, которые зашли на сайт за определенный период);
– Показатель отказов, время на сайте, глубина просмотра;
– Число подписчиков, вовлеченность;
– Показатели бизнес-целей: повышение продаж, сокращение расходов, возврат инвестиций в маркетинг, доля рекламных расходов; средний чек, пожизненная ценность, стоимость привлечения клиента;
– Подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

2. Разработка программы удержания клиентов (программа лояльности). Задание можно выполнять самостоятельно (индивидуально) или мини-группой.

Обычно программа лояльности опирается на три составляющие:

– Нематериальные выгоды для клиентов. Они нацелены на формирование позитивных эмоций у клиента при работе с компанией и складываются из профессиональной системы коммуникации, регулярного

обмена информацией с клиентами, специальных предложений для клиентов, создания форм взаимодействий с клиентами (ассоциации, клубы и т.д.).

– Материальные выгоды. Это всевозможные подарки, скидки и бонусы, организация сервисной службы и т.д.

– Технические возможности, обеспечивающие формирование базы данных клиентов и оптимизацию взаимодействия с ними. Это может быть специальная информационная система, система работы с дисконтными картами и т.д.

Для разработки программы лояльности необходимо:

– Сформулировать цели;

– Выделить клиентов, на которых будет рассчитана программа лояльности (предполагает работу с базами данных клиентов);

– Определение критериев отбора клиентов для разработки программы лояльности;

– Описание потребностей клиентов, на которых будет ориентирована программа лояльности;

– Разработка механизма удержания существующих клиентов;

– Оценка затрат на удержание;

– Сравнение со стоимостью привлечения новых клиентов;

– Подготовить презентацию по результатам практического домашнего задания.

– Сервисы, рекомендованные для выполнения заданий по теме №5:

– SeoPult и B2B Click – для автоматизации контекстной рекламы.

– HiConversion и Plarin – чтобы просто и быстро оптимизировать таргетированную рекламу.

– Для работы с несколькими сообществами в социальных сетях – Popsters, Livedune, JagaJam. Расширение для сбора статистики YouTube – VidIQ Vision for Chrome, решение для убийства трех зайцев – Webartex.

– Для отслеживания звонков – системы коллтрекинга (Comagic, Callibri, Ringostat или др.).

– CRM-системы (AmoCRM, Mango или др.) – чтобы сводить все маркетинговые и бизнес-показатели.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Маркетинг» проводится в форме экзамена.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Экзамен	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов — **90-100 (отлично**)– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. — **70-89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. — **50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. — **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Определение маркетинга, маркетинг как концепция и функция управления.
2. Этапы развития и концепции маркетинга.
3. Понятие и виды маркетинговой среды.
4. Маркетинговая информационная система, виды информации.
5. Принципы формирования выборочной совокупности.

6. Основные методы анализа маркетинговой информации.
7. Понятие потребности, типология потребностей и покупателей.
8. Потребительский выбор, мотивация покупки и моделирование поведения потребителя.
9. Признаки сегментации рынка и условия ее эффективности.
10. Основные методы сегментации и анализа привлекательности рынка.
11. Понятие и свойства товара.
12. Классификация товаров по товарной специализации, циклу потребления и другим критериям.
13. Основные товарные стратегии.
14. Понятие и параметры качества товара.
15. Потребительские представления о качестве товара.
16. Основные понятия ассортиментной политики фирмы.
17. Понятие «бренд» и выбор элементов бренда.
18. Жизненный цикл товара: виды и уровень прибыли.
19. Маркетинговые индикаторы различных стадий жизненного цикла товара.
20. Понятие и функции цены. Классификация и структура цен.
21. Роль цены в маркетинге и этапы маркетингового ценообразования.
22. Производственные факторы маркетинга ценообразования.
23. Роль посредников в системе сбыта, виды посредников по наличию права собственности на товар, по функциональным особенностям.
24. Понятие канала товародвижения, его основные характеристики и типы.
25. Коммуникационные каналы и позиционирование товара.
26. Рекламные носители и формы рекламы. Использование в рекламе основных элементов теории массовой коммуникации.

Задания 2-го типа

1. SEO-оптимизация. Приведите примеры преимуществ и недостатков использования.
2. Лидогенерация. Основные принципы и методы привлечения клиентов в виртуальной среде. Приведите пример компании с успешной лидогенерацией.
3. Приведите примеры новых видов Интернет-маркетинга и лидогенерации.
4. Основные принципы и методы поддержки сайтов. Приведите примеры компаний, применяющих указанные методы поддержки сайтов.
5. Приведите примеры способов монетизации интернет-проектов.
6. Электронная коммерция. Виды электронной коммерции, приведите пример.
7. В чем особенности выбора и типы целевых аудиторий в Интернете? Сравните целевую аудиторию в онлайн и оффлайн на конкретном примере.
8. Внутренняя и внешняя оптимизация сайтов в Интернете. Приведите пример.

9. Конкурс как инструмент лидогенерации. Приведите примеры успешных конкурсов.
10. Медийная и контекстная реклама. Сущность, цели, применение. Приведите примеры медийной и контекстной рекламы.
11. Электронный журнал. Сущность, цели, виды, применение. Приведите пример.
12. Электронный журнал. Структура электронного журнала. На конкретном примере проанализируйте структуру.
13. Правило «золотого сечения» в построении контента в виртуальном пространстве. Приведите пример.
14. Фронтенд. Сущность, цели, виды, применение. Приведите пример.
15. Подписная страница. Сущность, цели, виды, применение. Приведите пример.
16. Формы продаж в Интернете. Приведите примеры наиболее распространенных форм.
17. Основные виды рекламных носителей в Интернете. Приведите примеры.
18. Отзывы как инструмент продвижения компании в Интернете. На примере конкретного ресурса с отзывами проведите анализ продвижения.
19. Социальные сети в лидогенерации. Определение, цели, применение. Приведите пример.
20. Конференции, семинары, тематические форумы. Приведите примеры компаний, применяющие событийный маркетинг.
21. Партнерский маркетинг. Сущность, цели, применение. Приведите примеры кросс-маркетинга.
22. Управление мнением сообществ в социальных сетях. Приведите примеры наиболее эффективных PR-компаний.
23. Интернет-магазины. Сущность, цели, типы, применение. На примере конкретного интернет-магазина проанализируйте его работу.
24. Электронные платежные системы. Сущность, цели, виды, применение. Приведите примеры наиболее распространенных платежных систем.
25. Современные технологии в электронном бизнесе. Приведите примеры.
26. Показатели эффективности деятельности компании в SMM. Приведите примеры.

Задания 3-го типа

Задание №1.

Назовите на какой концепции маркетинга основана деятельность следующих фирм?

1. Фирма занимается производством экипировки и снаряжения для охоты, рыбалки и туризма. Разработку новых моделей фирма осуществляет, основываясь на требованиях рынка.

2. Фирма производит канцелярские товары без изучения спроса на данном рынке, ориентируясь на агрессивные формы продвижения.

3. Строительная фирма занимается реставрацией фасадов особняков в центре города. На работу нанимаются только те рабочие, которые имеют прописку в данном городе.

4. Мебельная фабрика производит недорогую практичную мебель не лучшего качества, однако продукция фирмы широко представлена в торговой сети.

5. Компания занимается производством теле- и видеоаппаратуры, постоянно совершенствуя свой товар. Менеджмент фирмы думает только о совершенствовании товарной политики, а не о спросе на него.

Задание № 2

Что необходимо предпринять предпринимателю купившему убыточный магазин для повышение его экономической эффективности?

Объект был приобретён с обязательным условием сохранения профиля магазина. На первом этаже расположены продукты: хлеб, мясо, рыба, молоко, овощи-фрукты, кулинария. Второй этаж универмаг: ткани, парфюмерия, женская и мужская одежда, обувь.

Магазин находится в кризисе: низкий оборот капитала, узкий ассортимент, неквалифицированный персонал.

Предложите план мероприятий по выводу магазина из кризиса. Мероприятия распределите в соответствии по элементам комплексного маркетинга.

Задание №3.

Предприниматель собирается открыть ресторан. Перечислите какие факторы маркетинговой среды он должен учесть?

Задание №4.

Рассмотрим два альтернативных целевых сегмента, которые отличаются только подходами к поискам информации. Один сегмент предпринимает обширный внешний поиск во время принятия решения. Потребители же другого сегмента гораздо менее активны в своем поисковом поведении.

Задание № 5.

По следующим данным определите эффективность рекламы.

Прибыль компании до проведения рекламной кампании составляла 10 млн. руб. в месяц. После проведения рекламной кампании составила 11,5 млн. руб. в месяц.

Расходы на рекламу складывались следующим образом. Рекламное объявление в прессе: тариф на 1 $см^2$ площади в печатных изданиях - 550 руб.; объявления занимают общую площадь 140 $см^2$. Телевизионная реклама: тариф за 1 мин. демонстрации по TV - 8 тыс. руб. за 1 мин.; заключен договор на 5 дней показа по 25 раз в день, 20 секундные ролики. Прямая почтовая реклама: разослано

5 тыс. рекламных листовок; изготовление (печатание) обошлось по 10 руб./шт.; рассылка стоила 11 руб./шт.

Задание № 6.

Какой из них будет лучшим целевым рынком? Если предположить, что оба сегмента достигнуты, как должна отличаться стратегия маркетинга в завоевании каждого из них?

В магазине фототоваров состоялась выставка-продажа. Была предложена новинка. В широком ассортименте продавались обычные фотоаппараты, а также: сменные фотообъективы, штативы, фотопленка, фотобумага и т.п. Было организовано печатание снимков со скидкой в 25% при предъявлении чека на купленный в магазине фотоаппарат. По низкой цене продавались цифровые фотоаппараты "для школьников младших классов".

Классифицируйте товары по их роли в формировании спроса. Укажите, какие товары относятся к классу "товаров-лидеров", какие - к "товарам-локомотивам" и "товарам поддержки", а также к "зазывным товарам".

Задание № 7.

Товар - портативное устройство для стирки, основанное на ультразвуке.

Выделите группу целевого воздействия, выберите средства распространения рекламы, основные рекламные аргументы.

Задание № 8.

На главной странице одного из новостных сайтов был размещен баннер с рекламой новой модели автомобиля. Согласно информации, полученной от владельцев рекламной площадки, количество показов баннера составило 7000 в неделю, 3600 уникальных пользователей увидели баннер. Рассчитайте частоту показов баннера.

Задание № 9.

Для рекламы салона красоты Beauty на одной из страниц женского интернет-журнала разместили баннер. Через две недели после размещения рекламы была получена информация о том, что рекламу показали 1800 раз, при этом кликнули на нее 460 пользователей. Рассчитайте эффективность размещенной рекламы.

Задание № 10.

Стоимость размещения баннера на сайте онлайн-обучения английскому языку составляет 500 руб. в день. Рекламу необходимо разместить на три недели. По данным рекламодателя, посещаемость сайта за выбранный период составляет 5080 пользователей. Рассчитайте стоимость рекламы за тысячу показов за выбранный период размещения.

Задание № 11.

Бюджет на размещение контекстной рекламы по запросу «покупка пластиковых окон» составил 3000 долларов в месяц. На рекламной объявление кликнуло 3200 человек. Рассчитайте стоимость одного клика.

Задание № 12.

Перед маркетологом компании по продаже бытовой химии стоит задача определения экономической эффективности сайта за апрель. На протяжении рекламной компании сайта в апреле было потрачено 18 тыс. руб. Совокупные затраты на каналы распределения продукции составили 80 тыс. руб. Объем продаж компании в апреле составил 950 тыс. руб., при этом через сайт было продано продукции на 320 тыс. руб. Определите экономическую эффективность сайта.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Управленческие решения»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 15

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управленческие решения» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970.

Дисциплина «Управленческие решения» закладывает основы для формирования знаний о процессе разработки и принятия управленческих решений, умения анализировать альтернативные варианты решения проблем, происходящие в деятельности организации; навыков подхода к решению основных управленческих задач.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование профессиональных компетенций, на основе получения устойчивых и глубоких знаний предмета, умений и навыков в области теории и практики выработки и принятия управленческих решений.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение методов обеспечения качества принимаемого управленческого решения в условиях неопределенности внешней и внутренней среды, с учетом факторов неопределенности ситуации и риска вкладываемых инвестиций;
- изучение факторов (экономических законов, научных подходов и др.), влияющих на эффективность управленческого решения как основного условия достижения его конкурентоспособности;
- изучение технологии разработки, принятия, реализации и мотивации качественного управленческого решения;
- изучение методов анализа, прогнозирования, оптимизации и экономического обоснования управленческого решения в рамках системы менеджмента;
- изучение практических навыков в применении методических вопросов разработки управленческого решения при помощи проигрывания конкретных ситуаций и решения практических задач с применением и без применения компьютерной техники;

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационных систем	**ОПК-2**	**ОПК-2.1.** Применяет методы теории принятия управленческих решений при решении поставленных управленческих задач в операционной деятельности организации.	основные научные подходы, применяемые при разработке управленческих решений; способы сбора информации для принятия управленческих решений; методы анализа информации при принятии управленческих решений	выявлять проблемы при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты; систематизировать и обобщать информацию, необходимую для принятия управленческих решений; применять алгоритм формирования нового управленческого решения в деятельности организации.	формирования множества альтернатив для принятия управленческих решений; оценки критериев альтернативных вариантов решений.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом	**ОПК-3**	**ОПК-3.1.** Разрабатывает организационно-управленческие решения для планирования,	модели процесса принятия, решений в организации; основные	проводить анализ условий при принятии управленче	разработки и обоснования вариантов эффективных управленческих решений в	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятел

их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамической среды и оценивать их последствия		организации и реализации операционной и маркетинговой деятельности и содействует их реализации в условиях сложной и динамической среды, оценивая их последствия	управленческие функции в организациях; классификацию управленческих решений; требования, предъявляемые к качеству управленческих решений; принципы принятия и реализации управленческих решений; теоретические концепции управленческих решений; основные личностные характеристики человека, влияющие на ПРПУР.	ского решения; использовать основные и специальные методы разработки управленческих решений в сфере профессиональной деятельности	условиях неопределенности и риска; организации реализации управленческих решений с учетом социальной значимости	ьная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Решения в системе менеджмента	2			2						15	Ситуационный практикум /15
Тема 2. Процесс принятия и реализации управленческих решений	2			2						15	Ситуационный практикум /15
Тема 3. Среда принятия управленческих решений	4			4						10	Ситуационный практикум /15
Тема 4. Оформление управленческих решений и контроль за их выполнением	4			4						10	Ситуационный практикум /15
Тема 5. Сущность и виды ответственности руководителя при принятии управленческих решений. Качество управленческих решений	4			4						10	Ситуационный практикум /15
Тема 6. Эффективность управленческих решений	3			3						10	Ситуационный практикум /25
Всего:	**19**			**19**						**70**	**100**
Контроль, час	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Решения в системе менеджмента

Основные понятия теории решений. Классификация управленческих решений. Требования предъявляемые к решениям. Субъект и объект управленческого решения. Критерии состояния объекта, факторный анализ (анализ причинно-следственных связей), как основы формулирования проблемы в практике принятия решения. Функции решения в теории и методологии организации процесса управления. Функции управления. Управление, как цикл решения проблемы или последовательных решений. Типология управленческих решений.

***Тема 2. Процесс принятия и реализации управленческих* решений**

Методологические особенности принятия управленческого решения, общие теоретические подходы, основные концепции принятия решения. Основные факторы, влияющие на эффективность и качество решения. Общие требования к целям, их классификация. Подходы к формированию критериев оценки эффективности решений. Алгоритм разработки, принятия и реализации решений.

Тема 3. Среда принятия управленческих решений

Внешняя среда и ее влияние на процесс принятия u1080 и реализации управленческого решения, ее элементы и компоненты. Внутренняя среда и ее срезы. Методы анализа среды: матрица SWOT, метод позиционирования, матрица возможностей, матрица угроз, метод составления профиля среды. Методы выбора наилучшей альтернативы в условиях определенности, риска и неопределенности.

Тема 4. Оформление управленческих решений и контроль за их выполнением

Необходимые условия для организации системы контроля, наличие организации и плана. Алгоритм организации выполнения и контроля управленческого решения. Роль информации в реальном времени. Значение опережающего контроля. Масштаб управляемости и объем контроля, их воздействие на эффективность разработки и реализации управленческого решения.

Тема 5. Сущность и виды ответственности руководителя при принятии управленческих решений. Качество управленческих решений

Сущность и виды ответственности руководителя. Социальная и экологическая ответственность руководителя. Качество управленческих решений. Суть и содержание понятий «качество», «качество управленческой деятельности», «качество управленческого решения». Стандартизация процессов управления качеством УР. Оценка качества управленческих решений

Тема 6. Эффективность управленческих решений

Сущность понятий «эффективность» и «эффективность управленческих решений». Составляющие эффективности управленческих решений. Оценка экономической эффективности управленческих решений.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме,

обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый

этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Решения в системе менеджмента	Функции решения в теории и методологии организации процесса управления. Функции управления. Управление, как цикл решения проблемы или последовательных решений. Типология управленческих решений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Ситуационному к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по Ситуационному практикуму
Тема 2. Процесс принятия и реализации управленческих решений	Общие требования к целям, их классификация.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Ситуационному к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по Ситуационному практикуму
Тема 3. Среда принятия управленческих решений	Внутренняя среда и ее срезы.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Ситуационному к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по Ситуационному практикуму
Тема 4. Оформление управленческих решений и контроль за их выполнением	Роль информации в реальном времени. Значение опережающего контроля. Масштаб управляемости и объем контроля, их воздействие на эффективность разработки и реализации управленческого решения.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Ситуационному к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по Ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Тема 5. Сущность и виды ответственности руководителя при принятии управленческих решений. Качество управленческих решений	Стандартизация процессов управления качеством УР. Оценка качества управленческих решений	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Ситуационному к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по Ситуационному практикуму
Тема 6. Эффективность управленческих решений	Составляющие эффективности управленческих решений.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Ситуационному к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по Ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Балдин, К. В. Управленческие решения : учебник / К. В. Балдин, С. Н. Воробьев, В. Б. Уткин. – 9-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 495 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573213

2. Козырев, М. С. Методы принятия управленческих решений : учебник : [16+] / М. С. Козырев. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 158 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=493936

Дополнительная литература:

3. Люханова, С. В. Принятие управленческих решений : учебное пособие : [16+] / С. В. Люханова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 145 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=612640

4. Шамалова, Е. В. Основы методологии принятия управленческих решений в организации : учебное пособие : [16+] / Е. В. Шамалова, М. И. Глухова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 95 с. : табл., схем., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=493967

5. Киселев, А. А. Принятие управленческих решений: учебник для магистратуры : [16+] / А. А. Киселев. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 182 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=562648

6. Петренко, Е. С. Современные практики принятия управленческих решений: лидерство и саморазвитие=Modern management decisionmaking practices: leadership and self-development : учебное пособие : [16+] / Е. С. Петренко, Л. В. Шабалтина, А. В. Варламов. – Москва : Креативная экономика, 2019. – 102 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=599622

7. Юкаева, В. С. Принятие управленческих решений : учебник : [16+] / В. С. Юкаева, Е. В. Зубарева, В. В. Чувикова. – Москва : Дашков и К°, 2016. – 324 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=453952

8. Бусов, В. И. Управленческие решения : учебник для вузов / В. И. Бусов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 254 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01436-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru/

9. Мкртычян, Г. А. Принятие управленческих решений : учебник и практикум для вузов / Г. А. Мкртычян, Н. Г. Шубнякова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 140 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13827-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru

10. Филинов-Чернышев, Н. Б. Разработка и принятие управленческих решений : учебник и практикум для вузов / Н. Б. Филинов-Чернышев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 324 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03558-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru

11. Методы принятия управленческих решений : учебное пособие для вузов / П. В. Иванов [и др.] ; под редакцией П. В. Иванова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 276 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10862-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Ассоциация менеджеров России	https://www.amr.ru
2.	Клуб директоров	https://www.dirclub.ru
3.	Ассоциация профессиональных директоров	https://nand.ru
4.	Профессиональный журнал «Клуб директоров»	https://www.bazar2000.ru
5.	Официальный сайт компании ПМ Экспер	https://pm.expert
6.	Ассоциация менеджеров проекта Проектный Альянс	https://pmalliance.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор

https://inkscape.org/ru/o-programye/

- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	8-15 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения, правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 5-7 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения, правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 2-4 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие определения, имеются ошибки в выводах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.
	Ситуационный практикум	19-25 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения, правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 11-18 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения, правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 2-10 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие определения, имеются ошибки в выводах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		или не завершил в срок, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные задания к ситуационным практикумам

Ситуационный практикум 1.

Ситуация № 1. Процветание и будущее фирмы зависят, прежде всего, от внедрения нововведений. Однако нередко менеджеру приходится сталкиваться с сопротивлением изменениям, внедрению нового, передового. Какие действия может предпринять менеджер, чтобы преодолеть такое противодействие инновациям? Какую программу инноваций вы предложите, если вас назначат менеджером данной фирмы?

Ситуация № 2. Какие вы примете решения как менеджер фирмы, если:

а) продукция вашей фирмы не пользуется спросом у потребителей на обозначенном рынке;

б) цены на продукцию фирмы резко снизились;

в) поставщик отказался от поставок основного сырья для вашей продукции? (Решения принимать по каждому пункту.)

Ситуационный практикум 2.

Ситуация № 1. В трудовой коллектив, где существует конфликт между двумя группами сотрудников по поводу внедрения изобретения, пришел новый руководитель, приглашенный со стороны. Каким образом ему лучше действовать, чтобы нормализовать создавшуюся обстановку в коллективе?

а) Выбрать актив, группу, поручить разобраться и предложить меры по нормализации обстановки в коллективе, опираться на актив, поддержку руководства.

б) Попытаться разубедить и привлечь на свою сторону сторонников прежнего стиля работы, противников нового, воздействовать на них убеждением в процессе дискуссии.

в) Изучить перспективы улучшения качества выпускаемой продукции, поставить перед коллективом новые перспективные задачи, опираться на лучшие достижения и трудовые традиции коллектива, не противопоставлять новое старому.

г) Установить деловой контакт со сторонниками нового, не принимая

всерьез доводы сторонников старого подхода к технологии производства, проводить работу по реализации новшеств, воздействуя на противников силой своего примера и примера других прогрессивных руководителей.

Ситуация № 2. Примите оптимальное решение при условии:

а) В связи с сокращением производства необходимо высвободить число сотрудников.

б) Резко ухудшилось качество производимой продукции (услуг).

в) На рынке упал спрос на производимую вашей фирмой продукцию (услуги).

Ситуация № 3. На фирме сформировался демократический стиль руководства. Определите приемы по принятию решений при следующих параметрах:

а) распределение ответственности;

б) отношение к подбору кадров;

в) отношение к инициативе;

г) отношение к дисциплине;

д) способ доведения решения до исполнителей.

Ситуационный практикум 3.

Ситуация № 1. Вы главный менеджер на крупной фирме по производству всемирно известных сигарет. У фирмы имеются многочисленные фабрики по всему миру. Она достигла большого объема продаж. Появилась возможность открыть еще фабрику в одной из стран СНГ, и от вас зависит решение – подписать новый контракт или нет. С одной стороны, строительство данной фабрики обеспечит новыми рабочими местами этот регион, тем самым решится актуальная для этого региона проблема безработицы; с другой – это принесет большой доход вашей фирме. Однако вы, занимаясь производством и продажей крупных партий сигарет, до сих пор не были убеждены в том, что курение вызывает рак. Недавно вам в руки попал отчет об исследовании, в котором была установлена прямая связь между курением и онкологическими заболеваниями.

Постановка задачи:

Какое решение вы примете?

Подпишете ли вы контракт или нет?

Почему?

Ситуационный практикум 4.

Ситуация 1 Вам нужно принять решение: открывать в городе гостиницу или не открывать. Укажите ваши действия по выбору цели и сбору информации.

Ситуация 2 Исходя из задания, изложенного в ситуации 1, и

собранной информации осуществляется подготовительный анализ альтернатив для принятия решения.

Ситуация 3 Предположим, что в процессе подготовительного этапа принятия решения вы пришли к следующему предварительному выводу: лучшей альтернативой является открытие фешенебельной гостиницы, рассчитанной на 30 номеров люкс. Раскройте процесс окончательного принятия решения.

Ситуация 4 Допустим, что вами уже принято окончательное решение о строительстве фешенебельной гостиницы на 30 номеров люкс. Определите ваши действия по реализации решения.

Ситуационный практикум 5

Ситуация 1. Ваша фирма производит 5 000 компьютеров. Для того чтобы усиленно противодействовать конкурентам, вам предстоит решить задачу:

1. Либо снизить цену на продукцию на 10%. Тогда ваш доход с продажи каждого компьютера сократится с 300 у.е. до 200 у.е.
2. Либо усилить рекламу и увеличить сеть сбытовых организаций. При этом рекламные затраты на единицу продукции возрастут с 100 у.е. до 150 у.е., а сбытовые – 50 до 120 у.е.

Вам предстоит:

a. Определить факторы, которые будут учитываться при принятии решения, и перечень альтернатив.

b. Рассчитать доходность.

c. Принять единственное решение.

Ситуация 2. В результате усиления натиска конкурентов у вас возникли сложности со сбытом компьютеров. Имеются следующие варианты решения задачи:

1. Снизить производство компьютеров с 5 000 до 4 000. При этом ваши потери составят 50 000 у.е.
2. Усовершенствовать качество компьютеров. Тогда потери дохода от усовершенствования составят 20 000 у.е. и от внесения изменений в технологию – 30 000 у.е.
3. Усилить рекламную компанию. В этом случае затраты на единицу продукции возрастут на 8 у.е. Определить факторы, влияющие на принятие решения. Рассчитайте доходность. Выберите окончательное решение.

Ситуационный практикум 6.

Рассмотрите ситуацию. Закрытое акционерное общество «Саунт» работает на рынке 5 лет. Занимается поставкой автозапчастей на российский рынок. За это время успело зарекомендовать себя. Сложилась

следующая ситуация: на рынке появилась конкурирующая фирма. Автозапчасти данной фирмы стоят в 1,5 раза дешевле, чем у фирмы «Саунт». Что в данной неблагоприятной управленческой ситуации делать фирме «Саунт»?

Задание. Попробуйте решить данную проблему.

Какие действия должна предпринять данная фирма?

Какую информацию АО «Саунт» будет использовать для решения данной проблемы?

Почему необходимо для получения лучшего результата использовать как качественную, так и количественную информацию?

Примите управленческое решение. Подумайте, как принятое вами решение отразится на деятельности организации в целом и на сотрудниках данной фирмы.

От каких факторов в данном случае будет зависеть качество и эффективность управленческого решения?

Каково в данной ситуации будет влияние личностных оценок руководителя, среды принятия решения, информационных ограничений, поведенческих ограничений на процесс принятия управленческих решений?

Какова будет ответственность в случае принятия неверного, непродуманного, необоснованного управленческого решения?

К чему это может привести?

Ситуационный практикум 7.

Ситуация 1. Вы менеджер по маркетингу на фирме, выпускающей бытовую технику. Фирма при помощи дорогостоящих исследований попыталась усовершенствовать один из выпускаемых товаров – пылесос. Пылесос по-прежнему не ионизирует воздух, хотя именно к этому результату пытались прийти в результате исследований. Поэтому новый пылесос не стал понастоящему усовершенствованной новинкой. Вы знаете, что появление надписи «Усовершенствованная новинка» на упаковке и в рекламе средств массовой информации повысит значительно сбыт такого товара. Постановка задачи: Какие действия вы предпримете? Почему?

Ситуация № 2. Вы менеджер на фирме, производящей программные продукты. На одной из презентаций вы знакомитесь с молодой дамой (молодым человеком), которая (ый) недавно была (был) управляющей (им) в фирме-конкуренте. По какой-то причине она (он) была (был) уволена (ен) и теперь держит обиду на эту фирму. Вы можете начать ухаживать или, наоборот, принять ухаживания. Или можете взять ее (его) на работу. В ином случае можете просто пообещать взять ее (его) на работу. Обида так сильна, что она (он) с удовольствием расскажет обо всех планах конкурента. Постановка задачи: Как вы поступите? Почему?

Ситуация № 3. Вы менеджер по производству на фирме, выпускающей холодильники. Недавно вы узнали, что конкурирующая фирма придала своим холодильникам свойство, которого в ваших холодильниках нет, но оно окажет большое влияние на сбыт. Например, в холодильниках «NO FROST» теперь можно хранить продукты не только в вакуумной упаковке, но и обычные, не боясь их усыхания. На ежегодной специализированной выставке фирмы-конкурента будет офис для гостей, и на одном из приемов для своих дилеров глава фирмы расскажет им об этом новом свойстве холодильника и о том, каким образом это было достигнуто. Вы можете послать своего сотрудника на этот прием под видом нового дилера, чтобы узнать о нововведении. Постановка задачи: Пойдете ли вы на такой шаг? Почему?

Ситуационный практикум 8.

Ситуация № 1. Вы главный менеджер известной фирмы и изо всех сил стараетесь добиться заключения выгодного контракта на большую сумму продаж с одной компанией. В ходе переговоров узнаете, что представитель покупателя подыскивает себе более выгодную работу. У вас нет желания брать его к себе на работу, но если вы намекнете ему об этой возможности, он скорее всего передаст заказ именно вам. Постановка задачи: Как поступите вы? Почему?

Ситуация № 2. Вы – менеджер по маркетингу и хотите сделать выборочный опрос потребителей об их реакциях на товар конкурента. Для этого вы должны провести опрос якобы от лица несуществующего «Института маркетинга и конъюнктуры рынка». Постановка задачи: Сделаете ли вы такой опрос? Почему?

Ситуация № 3. Вы менеджер по персоналу. В вашу фирму пришла молодая способная женщина, желающая стать торговым агентом. Уровень ее квалификации значительно выше, чем у претендентов-мужчин на эту должность. Но прием ее на работу неизбежно вызовет отрицательную реакцию со стороны ряда ваших торговых агентов, среди которых женщин нет, а также может раздосадовать некоторых важных клиентов фирмы. Постановка задачи: Возьмете ли вы эту женщину на работу? Почему?

Ситуационный практикум 9.

«Ответственность за неудачу»

Экономическое положение и финансовые показатели крупной производственно-торговой фирмы за последние несколько месяцев ощутимо ухудшились. А по некоторым товарным позициям наметилась устойчивая тенденция к сокращению оборота. На совещании у руководства директор по маркетингу предложил поправить положение с помощью масштабной и действенной рекламной кампании и поручить начальнику отдела рекламы подготовить соответствующий проект. Начальник отдела рекламы приступил к разработке возможных вариантов рекламной кампании и вскоре направил их директору по маркетингу, которому был подчинен. Через несколько дней он получил утвержденный

вариант и в соответствии с ним отдел разработал детальный проект рекламной кампании, который был для сведения направлен директору по маркетингу. Прошла неделя, но реакции не последовало. Тогда начальник отдела рекламы обратился к секретарю директора по маркетингу с просьбой узнать, 94 рассмотрел ли шеф их проект, и на следующий день получил окончательный проект рекламной кампании, подписанный директором по маркетингу. Начальник отдела рекламы безотлагательно начал реализацию предусмотренных проектом рекламных мероприятий, однако к намеченному сроку ожидаемого результата получено не было. Более того, скоро выяснилось, что рекламная кампания в целом оказалась крайне неудачной. Когда это стало для всех очевидно, директор по маркетингу вызвал начальника рекламного отдела и стал упрекать его в том, что предложенный им проект был недостаточно продуман и принес лишь дополнительные расходы. Однако начальник отдела рекламы решительно защищался от этой, по его мнению, необоснованной критики. Он заявил: «Я не понимаю ваших упреков. Вы сами дали —зеленой свет для реализации наших предложений. Все мои проекты были своевременно представлены, на них есть ваши визы. Хорошо, что я сохранил все документы и теперь нельзя свалить на меня и мой отдел всю вину за нашу общую неудачу!»

Вопросы для анализа:

1. Что вы скажете по поводу такой реакции начальника отдела рекламы на упреки руководства?
2. Кто несет ответственность за провал рекламной кампании?
3. О какой ответственности в данной ситуации может идти речь?
4. Какое значение в этом случае имела подпись директора по маркетингу?
5. Какие выводы могут быть сделаны в отношении начальника рекламного отдела?
6. Какие решения в отношении возникших проблем целесообразны в данной ситуации?

Ситуационный практикум 10.

Имеются семь инвестиционных проектов I1, I2, ... I7. Каждый из них характеризуется составной прибылью в условных единицах и затратам в млн руб.:

Показатель	Проекты						
	1	2	3	4	5	6	7
Прибыль, усл. ед.	2,6	1,8	2,3	2,7	2,0	1,6	3,0
Затраты, млн руб	1	0,9	1	1,2	0,7	0,6	2,5

Лимит финансирования, выделенный для реализации проектов, составляет 3,5 млн руб. Необходимо определить перечень наиболее эффективных проектов

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управленческие решения» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте содержание понятия «управленческие решения».
2. Раскройте понятия «проблема», «ситуация», «цель» и их значение в процессе принятия управленческих решений.
3. Перечислите основные характеристики управленческих решений.
4. Назовите основные принципы принятия управленческих решений.
5. Приведите типологию управленческих решений.
6. Приведите классификацию управленческих решений.
7. Назовите виды управленческих решений по уровню творческого вклада.
8. Перечислите основные требования к управленческим решениям.
9. Назовите основные факторы, влияющие на качество управленческих решений.
10. Перечислите стадии, этапы и операции процесса принятия и реализации управленческого решения.

11. Раскройте понятие «оцениваемые альтернативы действий».
12. Что такое результаты альтернатив действий и выбор одной альтернативы действий?
13. Назовите факторы (детерминанты) решения: первичные и вторичные.
14. Дайте определение терминам «метод», «методика», «методология».
15. Что такое креативные методы принятия нестандартных решений?
16. Перечислите методы принятия решений в условиях неопределенности
17. Методы реализации управленческих решений.
18. Какова ответственность, в системах принятия и реализации управленческих решений
19. Виды ответственности
20. Охарактеризуйте понятие «психологическая эффективность управленческого решения».
21. Охарактеризуйте понятие «социальная эффективность управленческого решения».
22. Охарактеризуйте понятие «технологическая эффективность управленческого решения».
23. Охарактеризуйте понятия «эффект от принятия управленческого решения» и «эффективность управленческого решения».
24. Охарактеризуйте понятие «экономическая эффективность управленческого решения».
25. Охарактеризуйте понятие «организационная эффективность управленческого решения».

Задания 2 типа

1. Опишите роль управленческих решений в процессах управления.
2. Опишите формы подготовки (принятия) и реализации управленческого решения
3. Опишите алгоритм принятия управленческого решения.
4. Назовите и дайте характеристику этапам принятия и реализации управленческого решения.
5. Опишите основную модель принятия управленческих решений и ее составные элементы.
6. Опишите состояние внешней среды и ее влияние на принятие управленческого решения.
7. Опишите значение целевой функции в принятии решений.
8. Опишите роль моделирования в процессах принятия управленческих решений.
9. Опишите модели принятия управленческих решений: нормативная (классическая), административная (дескриптивная), политическая, их характеристики и значение.
10. Организация выполнения управленческих решений.
11. Опишите методы диагностики проблем.

12. Опишите методы генерирования альтернатив.
13. Сущность методов активизации мышления.
14. Сущность методов соединения альтернатив.
15. Опишите методы оценки и выбора альтернатив и методы экспертных оценок.
16. Сущность критериальных методов оценки и выбора альтернатив.
17. Опишите методы реализации управленческих решений.
18. Опишите индивидуальные методы принятия управленческих решений.
19. Опишите коллективные методы принятия управленческих решений.
20. Опишите эвристические методы принятия управленческих решений.
21. Опишите методы экспертного ранжирования.
22. Как осуществляется принятие решений в условиях определенности?
23. Опишите методы расчета экономической эффективности подготовки и принятия управленческого решения.
24. Опишите особенности систем интеллектуальной, аналитической и информационной поддержки процесса принятия управленческих решений.
25. Организация ситуационных центров.

Задания 3-го типа

Задание 1. По данным учета затрат стоимость подачи одного заказа на комплектующее изделие составляет 158 руб., годовая потребность в комплектующем равна 10 568 шт., цена единицы комплектующего – 256 руб., стоимость хранения комплектующего изделия равна 25% его цены. Определите оптимальный размер заказа на комплектующее изделие.

Задание 2 Известно, что издержки выполнения заказа составляют 2 у.е. за 1 т, количество необходимого материала равно 1250 т, закупочная цена 1 т – 150 у.е., издержки хранения составляют 20% цены. Определите оптимальный размер заказа (партии поставки).

Задание 3. Предприниматель решил организовать производство столярных изделий. В результате оценки спроса, возможной цены реализации и затрат на производство и сбыт им были получены следующие данные: максимальная цена одного изделия Цмах – 300 ден. ед.; возможно уменьшение рыночной цены в ближайший год до Цмин = 200 ден.ед.; переменные затраты на одно изделие Ипер = 120 ден. ед.; в состав постоянных затрат входят: о зарплата предпринимателя – 2000 ден. ед. в мес., о расходы на амортизацию оборудования 600 ден. ед. в мес., о расходы на оплату аренды помещения (2 варианта): вариант 1 – Сар = 1000

ден. ед. в мес., вариант 2 – Сар = 2400 ден. ед. в мес. Производственная площадь варианта 1 позволяет организовать выпуск 30 изделий в месяц, а производственная площадь варианта 2-120 изделий в месяц. Необходимо принять решение по обеспечению безубыточности производства и выбрать лучший вариант арендуемого помещения

Задание 4. Руководитель предприятия подготовил анализ нового продукта марки А. По его исследованиям рынка, продукт А следует продавать по розничной цене 10 ден.ед. По прогнозу розничных торговцев колебание цен может быть в пределах 40% от продажной цены, а по прогнозу оптовых – в пределах 20%. Переменные издержки на единицу продукта должны составить 2 ден.ед., а предполагаемые постоянные на выпуск всей партии – 28 000 ден.ед. Требуется принять решение о целесообразности производства нового продукта при ожидаемом объеме продаж 9 000 единиц

Задание 5. Топливная компания продает свою продукцию на чисто конкурентном рынке, определяющем ее цену, функция затрат топливной компании имеет вид: TC=1000-5Q+0,05Q2 , где Q – количество проданного горючего в неделю; TC – общие затраты в неделю. Рыночная стоимость топлива составляет 20 ден. ед. за тонну. Требуется определить: 1. Какова будет величина производства, максимизирующего прибыль топливной компании? 2. Какова величина максимальной прибыли? Примечание. Прибыль будет максимальной при условии, что MR=MC (MR – первая производная функция TR; MC – первая производная функция TC).

Задание 6. К вам обратился друг за советом относительно того, следует ли ему бросить работу в качестве инженера с окладом 1400 руб. в месяц и начать собственное дело, осуществляя сборку и реализацию изобретенного им из- 61 делия. Требующиеся детали он может получать от разных изготовителей. Очень трудно предсказать потенциальный объем реализации, но после некоторого изучения этого вопроса ваш друг прикинул, что эти цифры могли бы быть следующими: 1) от 600 до 900 ед. в месяц, если цена реализации составит 250 руб. за единицу продукции, 2) от 900 до 1250 ед. в месяц, если цена реализации составит 220 руб. за единицу продукции. Стоимость полного комплекта требующихся на одно изделие деталей составила бы 140 руб. Однако при реализации более 1000 ед. продукции в месяц поставщики деталей предоставили бы пятипроцентную скидку на все закупки. Стоимость сборки равнялась бы 60000 руб. в месяц при сборке до 750 изделий. Пои сборке большего количества изделий издержки возросли бы до 70000 руб. в месяц. Ваш друг уже потратил 30000 руб. на разработку, которые он компенсировал бы за первые пять лет ведения этого дела при условии, что ничего не изменится. А. Рассчитайте для каждого из возможных объемов реализации, может ли ваш друг ожидать получения прибыли, начав свое собственное дело. Б. Определите точку безубыточности этого предприятия для каждой цены

реализации.

Задание 7. Гончарное предприятие выпускает 2 вида глиняной посуды. Первый – это простой глиняный горшок с упрочненным ободком. Второй – это меньшая по размеру и более изящная ваза с ручками и орнаментом по бокам. Для изготовления простого глиняного горшка требуется 4 кг глины и 1 час работы, а его реализация приносит прибыль 4 ден. ед. прибыли. Для изготовления вазы требуется 3 кг глины и 2 часа работы. Прибыль от реализации вазы составляет 5 ден. ед. В фирме 40 часов в неделю работает один гончар; допустимый расход глины составляет 120 кг в неделю. Требуется определить: 1. Сколько горшков и ваз нужно изготовить в неделю, чтобы максимизировать прибыль предприятия?

Задание 8. Цех может выпускать два вида продукции: шкафы и тумбы для телевизора. На каждый шкаф расходуется 3,5 м стандартных ДСП, 1 м листового стекла и 1 человеко-день трудозатрат; на тумбу – 1 м ДСП, 2 м стекла и 1 человеко-день трудозатрат. Прибыль от продажи одного шкафа составляет 200 у.е., а одной тумбы – 100 у.е. Материальные и трудовые ресурсы ограничены: в цехе работают 150 рабочих; суточный расход ДСП и стекла не должен превышать 350 и 240 м соответственно. Какое количество шкафов и тумб должен выпускать цех, чтобы сделать прибыль максимальной?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Информационно-коммуникационные технологии для профессиональной деятельности»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Информационно-коммуникационные технологии для профессиональной деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины ориентировано на формирование способности и готовности обучающихся к использованию современных информационных технологий для решения профессиональных задач и разрешения проблемных ситуаций в области предпринимательской деятельности. Изучение данной дисциплины направлено как на формирование у студентов знаний о типах информационно-коммуникационных технологий, методах обработки информации, информационных системах и аппаратных средствах. Данная дисциплина призвана дать понимание принципов работы современных информационных технологий и использования их для решения профессиональной задач.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для эффективного использования современных информационных технологий в предпринимательской деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать компетентности в области использования возможностей современных средств ИКТ в профессиональной деятельности;
- определение основных принципов организации и функционирования технических и программных средств автоматизированных систем, используемых в коммерческой деятельности;
- изучение видов и структуры экономических информационных систем и их классификация;

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.	**ОПК-6**	**ОПК-6.1** Знает принципы работы современных информационных технологий и программных средств	принципы использования информационных систем	осуществлять поиск, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных	основами информационной безопасности	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа
		ОПК-6.2. Использует современные информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности	основные принципы выбора средств цифровых информационных технологий для решения задач профессиональной деятельности и критерии их оценки	выбирать инструментальные средства для анализа информации и обработки данных	способностью использовать современные базы данных и системы электронного документооборота в профессиональной деятельности	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	**Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)**									**Самостоятельная работа обучающихся**	**ТКУ / балл Форма ПА**
	Лекции	**Семинары**	**Практикум по решению задач**	**Ситуационный практикум**	**Мастер-класс**	**Лабораторный практикум**	**Тренинг**	**Дидактическая игра**	**Из них в форме практической**		
Очная форма											
Пятый семестр											
Тема 1. Информационные технологии в деятельности предпринимателя	4									3	
Тема 2. Технология обработки информации	6					20				30	Лабораторный практикум №1-3*3/20
Тема 3. Информационно-правовые поисковые системы	6					10				10	Лабораторный практикум №4/20
Тема 4. Основы информационной безопасности	3					8				8	Лабораторный практикум №5/20
Всего за семестр:	**19**					**38**				**51**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Информационные технологии в деятельности предпринимателя

Цели, задачи, предмет изучения дисциплины. Информационные технологии: понятие, назначение. Принципы, методы и средства информационных технологий (ИТ). Вопросы информатизации общества: информационная культура, правовая охрана программ и данных, защита данных. Цифровая экономика и цифровая трансформация. Индустрия 4.0.

Нормативно-правовая база информатики и информатизации. Основные понятия: информация, информатизация, документированная информация, информационные: процессы, ресурсы, системы.

Значение ИТ в организационной работе предпринимателя. Офисные технологии обработки информации. Интегрированные информационные системы и проблемно-ориентированные пакеты прикладных программ

Тема 2. Технология обработки информации

Технология обработки текстовой информации: понятие, назначение.

Текстовые редакторы как один из пакетов прикладного программного обеспечения, общие сведения о редактировании текстов.

Основы конвертирования текстовых файлов. Средства автоматизации при работе с документами, формирование оглавлений. Шаблоны и стили оформления. Слияние документов. Компьютерные презентации. Использование интернет ресурсов для создания интерактивных презентаций.

Электронные таблицы (ЭТ), базы и банки данных: их назначение, использование в информационных системах профессионального назначения. Расчетные операции, статистические и математические функции. Решение задач линейной и разветвляющейся структуры в ЭТ. Связь листов таблицы. Построение макросов. Дополнительные возможности EXCEL.

База данных. Основные типы данных. Объекты, атрибуты и связи. Формирование запроса-выборки. Интегрированные профессиональные пакеты: понятие, назначение, виды. Функциональное назначение программ. Способы формирования запросов при обращении к базе данных.

Интернет: понятие, назначение. Основные службы Интернета. Инструментальные средства создания Web-страниц.

Тема 3. Информационно-правовые поисковые системы

Информационно-поисковые системы: понятие, назначение. Основы автоматизированного поиска и отбора информации. Различные виды поиска данных: ключевой, хронологический, тематический и комбинированный, понятие, их характеристика. Работа с информационной поисковой системой «Консультант+».

Тема 4. Основы информационной безопасности

Виды угроз безопасности в ИСУ. Случайные и преднамеренные (умышленные) угрозы. Виды умышленных угроз безопасности. Пассивные и активные угрозы. Несанкционированный доступ к конфиденциальной информации (НСД). Вредоносные программы и борьба с ними. Вирусы, черви, логические бомбы, троянские программы. Антивирусная защита ИСУ. Классы и виды антивирусного ПО.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, лабораторный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций студенту рекомендуется делать заметки, что позволит обратить внимание на важные моменты учебного материала, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации.

Методические указания для обучающихся по выполнению лабораторных практикумов

Лабораторный практикум необходимы для того, чтобы, во-первых, студенты вовлекались в учебный процесс посредством полученных индивидуальных заданий, при выполнении которых у студентов формировались бы определенные группы компетенций, во-вторых, при

выполнении лабораторных практикумов у студентов формировались бы навыки последовательного выполнения полученных индивидуальных заданий, в-третьих, выполнение лабораторных практикумов необходимо для формирования навыков обмена личным опытом, полученным при выполнении индивидуальных заданий с другими студентами, в-четвертых, лабораторные практикумы позволяют студентам пополнять определенные разделы своего курсового проекта.

Лабораторные практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к выполнению лабораторного практикума, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы.

В ходе выполнения практикума необходимо использовать рекомендованные учебные материалы, источники Интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения практикума:

1. Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.
2. Выполнение заданий практикума.
3. Подготовка отчета о выполнении практикума.
4. Сдача выполненного задания преподавателю.

Пример:

Создание комбинированных документов.

1. Ознакомится с технологией создания сложных документов.
2. Определить способы автоматизации при работе над документами.
3. Создать документ по работе с базой клиентов, рекламный буклет, коммерческое предложение.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является

наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Информационные технологии в деятельности предпринимателя	Возможности и ограничения компьютерных технологий. Изучите основные положения ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet	Опрос.
Тема 2. Технология обработки информации	Рассмотрите основы конвертирования текстовых файлов. Рассмотрите форматы графических файлов и способы получения графических изображений. Технологии обработки числовых данных информации. Рассмотрите виды сетей и сервисов.	Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму.	Опрос. Защита отчет по лабораторному практикуму.
Тема 3. Информационно-правовые поисковые системы	Изучите основы автоматизированного поиска и отбора информации, различные виды поиска.	Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму.	Опрос. Защита отчет по лабораторному практикуму.
Тема 4. Основы информационной безопасности	Программно-аппаратные методы защиты информации.	Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму.	Опрос. Защита отчет по лабораторному практикуму.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Солодкий, О. Г. Информационные технологии в управлении : учебно-методическое пособие : [16+] / О. Г. Солодкий; Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 129 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574680 (дата обращения: 02.07.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-0627-4. – Текст: электронный.

Дополнительная литература

1. Сулейманов, М. Д. Цифровая грамотность=Digital literacy : учебник : [16+] / М. Д. Сулейманов, Н. С. Бардыго. – Москва: Креативная экономика, 2019. – 324 с.: ил. – Режим доступа: – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599644 (дата обращения: 01.07.2021). – Библиогр.: с. 300 - 304. – ISBN 978-5-91292-273-2. – DOI 10.18334/9785912922732. – Текст: электронный.

2. Ищейнов, В. Я. Информационная безопасность и защита информации: теория и практика : [16+] / В. Я. Ищейнов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 271 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571485 (дата обращения: 02.07.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-0496-6. – DOI 10.23681/571485. – Текст: электронный.

3. Щипицина, Л. Ю. Информационно-коммуникационное пространство гуманитарного образования: учебное пособие: [16+] / Л. Ю. Щипицина, Е. И. Воробьева. – Москва: ФЛИНТА, 2019. – 238 с.: ил., табл. – Режим доступа: – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611187 (дата обращения: 01.07.2021). – Библиогр.: 209-221. – ISBN 978-5-9765-3972-3. – Текст: электронный.

4. Нетёсова, О. Ю. Информационные технологии в экономике : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. Ю. Нетёсова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 178 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09107-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471696 (дата обращения: 02.07.2021).

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Ассоциация по вопросам защиты информации	http://bis-expert.ru/
2.	Специализированный сайт по тематике информационной безопасности	http://all-ib.ru/
3.	Официальный сайт Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE)	http://www.ieee.org/index.html
4.	Официальный сайт компании Infowatch	http://www.infowatch.ru/
5.	Официальный сайт Лаборатории Касперского	http://www.kaspersky.ru/
6.	Сетевое издание CNews	https://www.cnews.ru/
7.	Официальный сайт журнала «Информационная безопасность»	http://www.itsec.ru/main.php
8	Официальный сайт издательства "Открытые системы"	https://www.osp.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- лаборатория информационных технологий, оснащенную лабораторным оборудованием, в зависимости от степени сложности, специализированной мебелью (мебель компьютерная (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя) и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, микрофон); набором демонстрационного оборудования (мультимедийное оборудование (проектор, экран);
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1	Лабораторный практикум	20-15 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, правильно выбраны совместимые комплектующие, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 14-10 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, правильно выбраны совместимые комплектующие, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 9-4 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выбраны совместимые комплектующие необходимые, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 3 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, описание спецификации содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к лабораторным практикумам

Лабораторный практикум **«Составление штатного расписания организации средствами MS Excel».**

Цель: Основная цель выполнения лабораторной работы заключается в освоении теоретических и практических навыков использования технологии подбора параметра при обратных расчетах, технологии поиска решения для задач оптимизации.

Порядок выполнения части 1 лабораторной работы

В целях закрепления теоретических знаний, приобретения практических навыков по дисциплине «Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности» предлагается выполнить лабораторную работу по теме «Составление штатного расписания организации средствами MS Excel».

Вариант задания на лабораторную работу определяется в соответствии с порядковым номером компьютера в компьютерном классе (компьютерной лаборатории). При оформлении отчета по лабораторной работе необходимо соблюдать следующие требования:

- отчет по лабораторной работе выполняется в текстовом редакторе;
- в конце работы приводится список источников;
- выполненная работа представляется преподавателю в электронном виде (или посылается по электронной почте).

Методические указания по выполнению лабораторной работы

Выполнение лабораторной работы предполагает использование средств MS Excel.

Составление штатного расписания для ООО «Торговые системы».

Постановка задачи: используя режим подбора параметра, определить штатное расписание фирмы. Известно, что в штате фирмы состоят: 6 курьеров, 8 менеджеров, 10 экспедиторов, 3 заведующих отделами, 1 гл. бухгалтер, 1 программист, 1 системный аналитик, 1 генеральный директор.

Общий месячный фонд заработной платы составляет 100000 рублей. Определите, какими должны быть оклады сотрудников. Каждый оклад является линейной функцией от оклада курьера, а именно: зарплата = Ai*x+Bi, где x – оклад курьера; Ai и Bi – коэффициенты, показывающие: Ai – во сколько раз превышается значение x; Bi – на сколько превышается значение x.

Произведите подбор зарплат сотрудников для суммарной заработной платы 100000 рублей. Для этого в меню Данные подменю Анализ «что-если» активируйте команду Подбор параметра.

Методом подбора параметра последовательно определите зарплаты сотрудников фирмы для различных значений фонда заработной платы: 100000, 150000, 200000, 250000, 300000, 350000, 400000.

Подбор необходимого количества сотрудников ООО «Торговые системы», если требуется: 5-7 курьеров, 8-10 менеджеров, 10 – экспедиторов, 3 зав. отделами, гл. бухгалтер, программист, системный аналитик, генеральный директор.

Общий месячный фонд заработной платы должен быть минимален. Определите, какими должны быть оклады сотрудников, при условии, что оклад курьера не должен быть ниже 1500 рублей.

В качестве модели решения задачи возьмем линейную модель. Условие задачи примет вид N1*A1*x+N2*(A2*x+B2)+…+N8*(A8*x+B8), где Ni – количество работников данной специальности; x – зарплата курьера; Ai и Bi – коэффициенты заработной платы сотрудников фирмы.

№ 2 Лабораторный практикум

Защита документов в MS Office

Защита информации (ЗИ) - меры для ограничения доступа к информации для каких-либо лиц (категорий лиц), а также для удостоверения подлинности и неизменности информации.

Установка пароля для открытия и изменения документа, книги или презентации MS Office 2007

Предполагаемое действие:

✓ Шифрование документа и задание пароля для его открытия

✓ Задание пароля для изменения документа

✓ Шифрование книги и задание пароля для ее открытия

✓ Задание пароля для изменения книги

✓ Шифрование презентации и задание пароля для ее открытия

✓ Задание пароля для изменения презентации

✓ Изменение пароля

✓ Удаление пароля

Шифрование документа и задание пароля для его открытия

Чтобы зашифровать файл и задать пароль для его открытия, выполните действия:

1. Нажмите кнопку **MS Office** , наведите указатель мыши на пункт **Подготовить** и выберите пункт **Зашифровать документ**.
2. В диалоговом окне **Шифрование документа** введите пароль в поле **Пароль** и нажмите кнопку **ОК**.

Можно ввести до 255 знаков. По умолчанию в этой функции применяется усиленное 128-разрядное шифрование. Шифрование – это стандартный метод, используемый для защиты файлов.

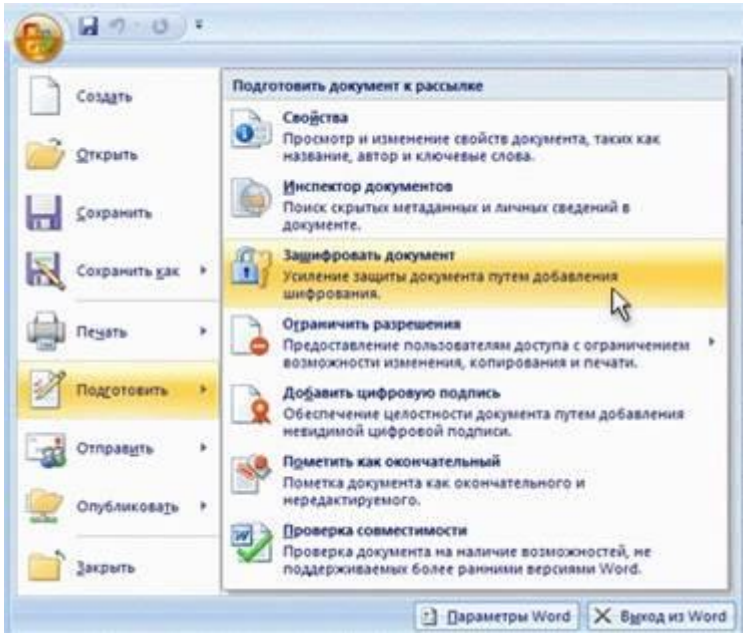


Рис. 1. Меню кнопки MS Office

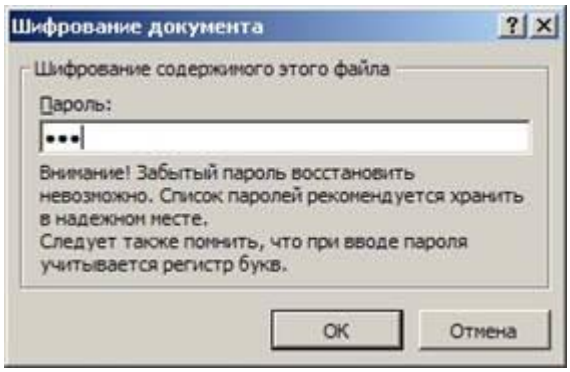


Рис. 2 Диалоговое окно Шифрование документа

3. В диалоговом окне **Подтверждение пароля** введите пароль еще раз в поле **Подтверждение** и нажмите кнопку **ОК**.

Чтобы сохранить пароль, сохраните файл.

Задание пароля для изменения документа

Чтобы обеспечить возможность изменения содержимого только авторизованными рецензентами, выполните действия:

1. Нажмите кнопку **MS Office** , а затем выберите команду **Сохранить как**.
2. Щелкните пункт **Сервис**, а затем выберите **Общие параметры**.

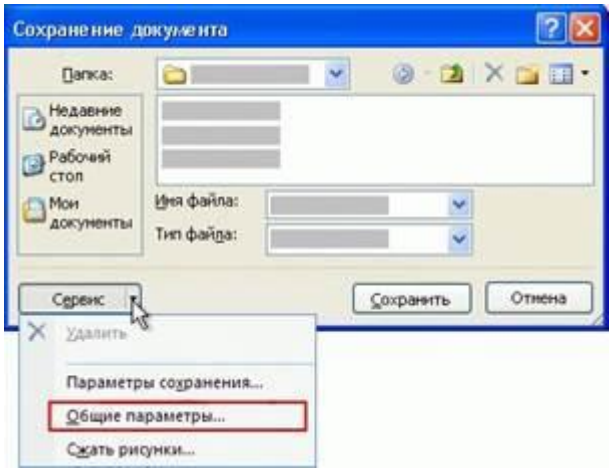


Рис. 3. Окно Сохранение документа

3. Выполните одно или оба следующих действия:

✓ Если нужно, чтобы рецензенты вводили пароль перед просмотром документа, введите пароль в поле **Пароль для открытия**. По умолчанию при этом используется расширенное шифрование, но в отличие от

команды **Зашифровать документ**, описанной выше, в этом случае можно ввести только до 15 знаков.

✓ Если нужно, чтобы рецензенты вводили пароль перед сохранением внесенных в документ изменений, введите пароль в поле **Пароль разрешения записи**. При этом шифрование не используется. Эта функция предназначена для сотрудничества с рецензентами, которым вы доверяете, а не для защиты файлов.

Примечание: можно назначить оба пароля — один для доступа к файлу, а другой — для разрешения определенным рецензентам изменять его содержимое. Убедитесь, что эти пароли различны.

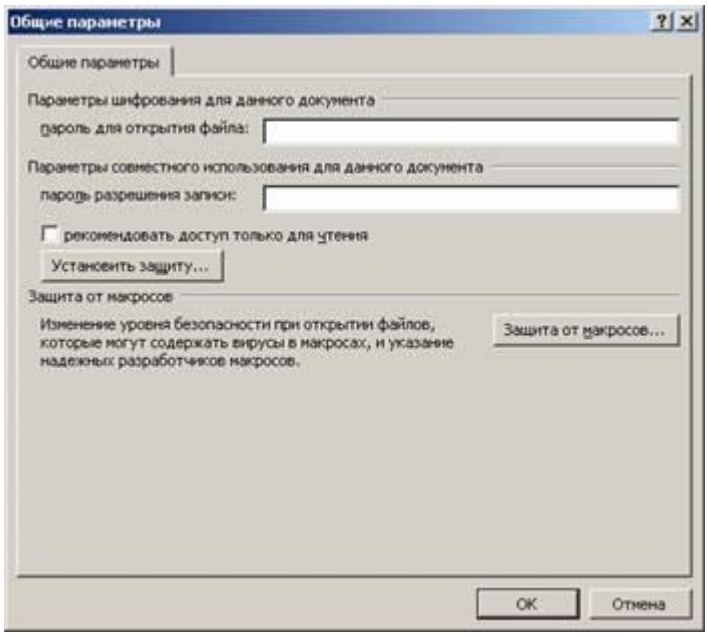


Рис. 4. Диалоговое окно задания пароля

4. Чтобы предотвратить случайное изменение файла рецензентами, установите флажок **рекомендовать доступ только для чтения**. При открытии файла рецензентам будет предложено открыть его в режиме «только для чтения».
5. Нажмите кнопку **ОК**.
6. При запросе подтвердите пароль введите его еще раз, а затем нажмите кнопку **ОК**.

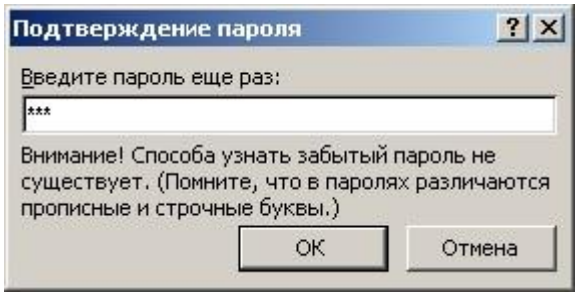


Рис. 5. Окно подтверждения пароля

7. В диалоговом окне **Сохранить как** нажмите кнопку **Сохранить**.
8. Если последует приглашение, нажмите кнопку **Да**, чтобы заменить существующий документ.

Задание 1. Установка пароля в документе MS Word 2007

✓ Скопируйте любой файл MS Word 2007 на Рабочий стол.

✓ Установите пароль на открытие, проверьте его действие. Запишите пароль в тетрадь.

✓ Установите пароль на изменение, проверьте его действие. Запишите пароль в тетрадь.

✓ Изучите возможности кнопки **Установить защиту** диалогового окна **Общие параметры**

✓ **Выполните конспект в тетради**

Задание 2. Установка пароля в документе MS Excel 2007 и MS PowerPoint 2007

✓ Самостоятельно изучите возможности установки паролей на документы MS Excel 2007 и MS PowerPoint 2007.

✓ **Если на ПК установлен MS Office 2010, изучите возможности установки паролей на документы**

✓ **Выполните конспект в тетради**

Изменение пароля

1. Выполните одно или оба следующих действия:

✓ Откройте файл с использованием пароля для открытия в режиме чтения и записи.

✓ Откройте файл с использованием пароля для изменения в режиме чтения и записи.

2. Нажмите кнопку **MS Office**, а затем выберите команду **Сохранить как**. 3. Щелкните пункт **Сервис**, а затем выберите **Общие параметры** (рис. 3).
4. Выберите существующий пароль, а затем введите новый пароль.
5. Нажмите кнопку **ОК**.
6. При запросе подтвердить пароль введите его еще раз, а затем нажмите кнопку **ОК**.

7. Нажмите кнопку **Сохранить**.

8. Если последует приглашение, нажмите кнопку **Да**, чтобы заменить существующий файл.

Удаление пароля

1. Выполните одно или оба следующие действия:

✓ Откройте файл с использованием пароля для открытия в режиме чтения и записи.

✓ Откройте файл с использованием пароля для изменения в режиме чтения и записи.

2. Нажмите кнопку **MS Office**, а затем выберите команду **Сохранить как**.

3. Щелкните пункт **Сервис**, а затем выберите **Общие параметры**.

4. Выберите пароль, а затем нажмите клавишу **Del.**

5. Нажмите кнопку **ОК**.

6. Нажмите кнопку **Сохранить**.

7. Если последует приглашение, нажмите кнопку **Да**, чтобы заменить существующий файл.

Задание 3. Изменение пароля в документах

✓ Измените ранее установленные пароли в документах.

✓ Выполните конспект в тетради.

✓ Удалите пароль в одном из документов.

Создание надёжных паролей

Пароли обычно являются самым слабым звеном в системе безопасности ПК. Надежность паролей играет важную роль, потому что для взлома паролей используются все более изощренные программы и мощные компьютеры.

Надежный пароль должен отвечать следующим требованиям:

✓ пароль должен состоять не менее чем из восьми знаков

✓ должен содержать знаки, относящиеся к каждой из следующих трех групп:

Группа	**Примеры**
Буквы (прописные и строчные)	A, B, C... (a, b, c...)

Цифры	0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
Символы (все знаки, не являющиеся буквами или цифрами)	` ~ ! @ # $ % ^ & * ( ) _ + - = { } | [ ] / : " ; ' < > ? , . /

✓ должен содержать не менее одного символа

✓ должен значительно отличаться от паролей, использовавшихся ранее

✓ не должен содержать фамилии или имени пользователя или быть распространённым словом

Удовлетворяемый этим требованиям пароль подобрать уже не так просто. Часто для этого требуются недели и даже месяцы. Но если злоумышленник располагает неограниченным временем, то он вскроет этот пароль. Поэтому следует изменять его до того, как он это сделает. Рекомендуется делать это **не реже одного раза за три месяца.** Если есть подозрение, что кто-то подобрал пароль — смените его немедленно.

Надёжные и сложные пароли можно придумывать самим, а можно воспользоваться генераторами паролей. Их можно найти в Интернете в большом количестве, создав запрос поиска «password generator».

Задание 4. Создание сложных паролей вручную

✓ Придумайте несколько (минимум три) сложных паролей. Запишите их.

✓ Изучите список 10 сложных паролей, найденных в Интернете:

SwIG6)/^	***/5Ns6I.**	**VKO!*N$k**
0(qDxuX(	**1>/8+DT6**	**hRT..)]R**
		4WS7Z#iY
Dm>OoCe=	**>f!#qrX.**	**L!OiEopf**

✓ Сравните придуманные вами и сгенерированные пароли. Какие легче запоминаются и лучше удовлетворяют требованиям безопасности? Выводы запишите в тетрадь

Контрольные вопросы:

1. Опишите алгоритм задания пароля на открытие документа в MS Word
2. Опишите алгоритм задания пароля на изменение документа в MS Word 3. Опишите алгоритм задания пароля на открытие книги в MS Excel
4. Как защитить ячейку, лист, скрыть лист?
5. Как отменить пароли в документах MS Word, MS Excel?
6. Как установить пароли (на открытие, на изменение) в документах MS Office 2007 и 2010?

7. Перечислите правила создания паролей

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Информационно-коммуникационные технологии для профессиональной деятельности» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более (удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Виды и структура информационных систем управления. Интегрированные КИС.
2. Архитектура ИСУ. Функциональные и обеспечивающие подсистемы.
3. Виды угроз безопасности в ИСУ. Основные средства и методы защиты.
4. Случайные угрозы безопасности.

5. Умышленные (преднамеренные) угрозы безопасности. НСД.
6. Активные и пассивные угрозы безопасности ИСУ.
7. Вредоносное ПО (троянские программы, вирусы, черви) и борьба с ним.
8. Программно-аппаратные методы защиты информации.
9. Организационно-правовые методы защиты информации.
10. Физические методы защиты информации.
11. Антивирусное ПО. Сетевые экраны.
12. Состав информационных систем управления: функциональная структура, функциональные подсистемы ИС.
13. Состав информационных систем управления: обеспечивающие подсистемы ИС.
14. Понятие автоматизированного рабочего места (АРМ), их разновидности, функции. Типовые АРМ, фирмы-разработчики.
15. Корпоративные информационные системы (КИС). Назначение и основные представители.
16. ИТ документационного обеспечения управления. Системы электронного документооборота: виды, функции, основные характеристики ПО данного класса.
17. Основные функциональные возможности и работа в СПС «Консультант плюс».
18. Средства автоматизации ввода данных в табличном процессоре Microsoft Excel (автозавершение и автозаполнение).
19. Вычисления в Microsoft Excel. Работа с формулами. Абсолютные и относительные ссылки.
20. Использование стандартных функций в табличном процессоре Microsoft Excel.
21. Построение диаграмм и графиков в табличном процессоре Microsoft Excel.
22. Представление данных в системах управления. Структуры данных.
23. Понятие базы данных. Реляционные базы данных.
24. Понятие СУБД. Основные этапы обобщенной технологии работы с СУБД. Модели данных.
25. Реляционная модель данных, основные признаки и формы записи данных.
26. Иерархическая и сетевая модели данных.
27. Объекты базы данных СУБД Microsoft Access.
28. Основные свойства полей базы данных СУБД Microsoft Access.
29. Основные понятия метода сетевого планирования и управления (СПУ). Сетевой граф (график).
30. Правила построения сетевых графиков комплекса операций.
31. Оптимизация сетевых графиков по времени.
32. Диаграмма Ганта. Установление связей между работами и создание графика работ.

Задания 2-го типа

1. Выбор и внедрение корпоративных систем *(Критерии выбора систем, управление внедрением, реинжиниринг)*.
2. Экономические информационные системы и их структура (Предмет и задачи курса “Информационные системы и технологии в экономике”, роль и место информационных систем и технологий в управлении экономическими объектами, состав и структура экономической информационной системы, новые технологии открывают новые возможности).
3. Стандарты и методологии *(IDEF, MRP, MRPII, ERP, CSRP и другие стандарты)*.
4. Автоматизированные информационные технологии: сущность, виды, классификация, развитие (Сущность и этапы развития автоматизированных информационных технологий, классификация автоматизированных информационных технологий, сетевые информационные технологии, гипертекстовая и мультимедиа технологии).
5. Аналитическая обработка информации (OLAP) *(OLAP, хранилища, аналитическая обработка многомерных данных)*.
6. Бухгалтерские информационные системы (Общая характеристика БуИС, фазы обработки учетной информации, информационное обеспечение бухгалтерского учета, БуИС крупного предприятия, виды учета и их влияние на БуИС, БуИС для предприятий малого и среднего бизнеса).
7. Автоматизация в MS Excel (*Создание решений для автоматизации бизнеса на базе MS Excel)*.
8. Информационные системы и технологии налоговой службы (Система управления органами налоговой службы и ее задача, АИС «Налог», функциональная часть АИС «Налог»: состав, назначение, структура АИС налоговой инспекции, информационное обеспечение АИС «Налог», характеристика его составляющих).
9. Управление проектами *(Методика управления проектами, программное обеспечение)*.
10. Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM) (*Технологии CRM, автоматизация маркетинговой деятельности компании)*.
11. Банковские информационные системы (Сущность и особенности банковских информационных систем, внутрибанковское информационное обслуживание, организация внешних взаимодействий банка).
12. Бизнес-процессы и реинжиниринг (*Реинжиниринг, управление бизнес-процессами)*.
13. Информационные технологии управления предприятием (Системы управления электронным документооборотом, подготовка принятия решений в управленческих информационных технологиях, информационная система управления персоналом, российский рынок корпоративных информационных систем).

14. Задачи менеджмента в сфере информации *(Какие ИТ нужны предприятию и руководству).*

15. Информационные системы и технологии в торговле (Особенности торгового предприятия, документооборот в торговле, автоматизация учета и обработки информации торгового предприятия).

16. Электронный офис (информационные модели электронного офиса, информационные потоки в электронном офисе, информационные ресурсы в офисе).

17. Экономные инвестиции в ИТ *(Как повысить производительность и доходы на многих направлениях: альтернатива сокращению затрат).*

18. IT-аутосорсинг — спектр преимуществ *(Специфика внедрения аутсорсинга сервисных IT-процессов, выбор компании-аутсорсера, контроль процесса).*

19. Информационный аудит *(Этапы IT-аудита, расчет уровня IT-рисков и зрелости IT-процессов, оценка эффективности системы и выбор направления ее совершенствования*).

20. Оптимизация расходов на IT *(Расчет совокупной стоимости владения (TCO Total Cost of Owneship).*

21. Стратегия и экономика IT *(Основные методологии оценки IT и выбор из них оптимальной.*

22. Концепция ЕИП в управлении ИТ-службой *(Объекты единого информационного пространства ИТ-услуг и функциональные модули системы управления ими).*

23. Операционные риски и ИТ-инфраструктура банка *(Основные операционные риски, связанные со сбоями ИТ-инфраструктуры банка, ответственные лица и пути решения).*

24. Управление технологиями для поддержания бизнес-импульса *(Условия успешной работы ИТ в компании).*

25. Для чего нужны автоматизированные системы бюджетирования? *(Три основных варианта построения управленческих систем планирования, учета и контроля на основе КИС и систем бюджетирования).*

26. Информационные технологии для метода функционально-стоимостного анализа *(Информационные модели в ФСА и их реализация в виде продуктов).*

27. Электронный бизнес. Ошибки и решения *(Исследование причин провалов и успехов корпоративных проектов в сфере электронного бизнеса).*

28. Менеджмент внедрения информационных технологий *(Общие принципы и проблемы внедрения новых IT технологий).*

Задания 3-го типа (задания выполняются при помощи соответствующего программного обеспечения и/или с использованием Интернет)

Задача 1. Рассчитайте будущее значение вклада 10000 руб. через 1, 2, 3, 4, 5 лет при годовых процентах 10%, 20%, 30%, 40%, 50%. Дополнительные поступления и выплаты отсутствуют.

Задача 2. Сумма 20000 руб. размещена под 9% годовых на 3 года. Проценты начисляются раз в квартал. Какая сумма будет на счете через три года?

Задача 3. Сумма 50000 руб. размещена под 10% годовых на 2 года. Проценты начисляются раз в месяц. Какая сумма будет на счете через два года?

Задача 4. Какая сумма должна быть выплачена, если 6 лет назад была выдана ссуда 1500 тыс. руб. под 12% годовых с ежемесячным начислением процентов?

Задача 5. Какая сумма должна быть выплачена, если 5 лет назад была выдана ссуда 1200 тыс. руб. под 11% годовых с ежемесячным начислением процентов?

Задача 6. Предполагается, что в течение первых двух лет на счет откладывается по 800 тыс. руб. в конце каждого года, а в следующие три года – по 850 тыс. руб. в конце каждого года. Определите будущую стоимость этих вложений к концу пятого года, если ставка процента 11%

Задача 7. Какую сумму составит долг через 26 месяцев, если его первоначальная величина равна 500 000 руб., ставка – 10% годовых, начисления поквартальные.

Задача 8. Сколько лет потребуется, чтобы платежи размером 1 млн. руб. в конце каждого года достигли значения 10,897 млн. руб., если ставка процента 14,5%.

Задача 9. Предполагается, что ссуда размером 5000 тыс. руб. погашается ежемесячными платежами по 141,7 тыс. руб. Рассчитайте, через сколько лет произойдет погашение, если годовая ставка процента 16% и проценты начисляются ежеквартально?

Задача 10. Предполагается, что ссуда размером 2000 тыс. руб. погашается ежемесячными платежами по 88,75 тыс. руб. Рассчитайте, через сколько лет произойдет погашение, если годовая ставка процента 12% и проценты начисляются ежеквартально?

Задача 11. Проанализируйте антивирусное ПО Kaspersky Total Security по следующим параметрам:

− удобство приобретения и интерфейс официального сайта;

− частота обновления антивирусных баз;

− набор основных функций и удобство использования;

− стоимость годовой лицензии;

− достоинства и недостатки по сравнению с конкурентами.

Задача 12. Проанализируйте антивирусное ПО Dr.Web Security Space по следующим параметрам:

− удобство приобретения и интерфейс официального сайта;

− частота обновления антивирусных баз;

− набор основных функций и удобство использования;

− стоимость годовой лицензии;

− достоинства и недостатки по сравнению с конкурентами.

Задача 13. Проанализируйте антивирусное ПО Avast Premium Security по следующим параметрам:

− удобство приобретения и интерфейс официального сайта;

− частота обновления антивирусных баз;

− набор основных функций и удобство использования;

− стоимость годовой лицензии;

− достоинства и недостатки по сравнению с конкурентами.

Задача 14. Рассчитайте будущую стоимость облигации номиналом 50 тыс. руб., выпущенной на пять лет, если в первые три года проценты начисляются по ставке 9%, а в остальные четыре года – по ставке 10% годовых. Выполните расчет для случаев начисления процентов:

a. ежегодно;

b. 1 раз в полгода;

c. ежеквартально;

d. ежемесячно.

Задача 15. Какую сумму необходимо ежемесячно вносить на счет, чтобы через три года получить 10 млн. руб., если годовая процентная ставка 18,6%.

Задача 16. Какую сумму необходимо ежемесячно вносить на счет, чтобы через три года получить 8 млн. руб., если годовая процентная ставка 14%.

Задача 17. Составьте план погашения займа в 70000 тыс. руб., выданного сроком на три года под 17% годовых. Погашение кредита должно производится в конце каждого года равными выплатами, включающими погашение основного долга и процентные платежи.

Используйте функции ПЛАТ, ПЛПРОЦ, ОСНПЛАТ.

Задача 18. Рассчитайте таблицу погашения займа размером 30 млн. руб., выданного на полгода под 20% годовых, если проценты начисляются ежемесячно. Используйте функции ПЛАТ, ПЛПРОЦ, ОСНПЛАТ.

Задача 19. Рассчитайте таблицу погашения займа размером 10 млн. руб., выданного на год под 16% годовых, если проценты начисляются ежемесячно. Используйте функции ПЛАТ, ПЛПРОЦ, ОСНПЛАТ.

Задача 20. Предполагается, что капиталовложения по проекту составят около 1280 млн. руб. Ожидается, что за последующие 3 года проект принесет следующие доходы: 420, 490, 550, 590 млн. руб. Рассчитайте чистую текущую стоимость проекта для различных процентных ставок (13%, 13,8%, 15%) при помощи Таблицы подстановки. Покажите на графике чистую текущую стоимость проекта для процентных ставок. Сделайте выводы.

Для расчета чистой текущей стоимости используйте функцию НПЗ

Задача 21. Производственная фирма для организации выпуска новой продукции не имеет достаточных средств. Ей необходимо привлечь заемный капитал на 10 лет с месячной выплатой, не превышающей 200 тыс. руб. и годовой процентной ставкой равной 5%. Определите размер заемных средств.

Задача 22. Рассчитать внутреннюю скорость оборота инвестиции, если затраты по проекту составили 200 млн. руб., а ожидаемые доходы в последующие 5 лет составят соответственно: 40, 60, 80, 90, и 100 млн. руб. Оцените экономическую эффективность проекта, если рыночная норма дохода составит 10%

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Статистические методы в управлении»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Статистические методы в управлении» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970

Изучение дисциплины «Статистические методы в управлении» ориентировано на получение обучающимися знаний о методах статистического анализа различных процессов и объектов, дает студентам представление и навыки применения количественных методов изучения социально-экономических процессов, происходящих в современном обществе и на различных уровнях экономики. Владение методами статистики является одним из важнейших деловых качеств менеджера, предпринимателя и экономиста высшей квалификации.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент входит в обязательную часть учебного плана Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Статистические методы в управлении» является формирование у обучающихся теоретических знаний о системе статистических показателей, используемых для отражения состояния и развития явлений и процессов общественной жизни, а также практических навыков применения статистических методов для обработки и анализа количественной и качественной информации о развитии социально-экономических процессов и явлений.

Задачи дисциплины:

- изучение методов формирования информационной базы статистики, в том числе статистического наблюдения, сводки и группировки, абсолютных, относительных и средних величин; методов сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;
- овладение инструментальными средствами для обработки и анализа данных о социально-экономических процессах;
- изучить методы и овладеть инструментальными средствами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях,
- изучить методы выявления тенденций изменения социально-

экономических показателей;

- изучение индексного метода анализа статистических данных;
- изучение методов исследования динамики и взаимосвязи экономических явлений;
- овладение современными техническими средствами и информационными технологиями для решения аналитических и исследовательских задач.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	**ОПК-2**	**ОПК-2.2 -** Осуществляет сбор, обработку и анализ данных с использованием статистических методов, необходимых для решения поставленных управленческих задач	Методы сбора, хранения и обработки данных; методы статистического моделирования и предсказательной аналитики; средства реализации информационных технологий для формирования возможных управленческих решений.	Обосновывать основные направления анализа, определять его цели и задачи; применять методы статистического анализа при решении задач в сфере управления; анализировать и использовать различные источники информации для проведения	Методы сбора, хранения и обработки данных; методы статистического моделирования и предсказательной аналитики; средства реализации информационных технологий для формирования возможных управленческих решений.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Статистика как наука. Статистическое наблюдение. Статистическая сводка и группировка	2		2							8	Тест/5 Защита отчета по домашнему заданию №1/10
Тема 2. Наглядное представление статистических данных	2		2							8	ПРЗ №1/5
Тема 3. Абсолютные и относительные показатели. Средние величины.	2		4							8	ПРЗ №2/5
Тема 4. Показатели вариации. Дисперсионный метод анализа.	2		6							8	Защита отчета по домашнему заданию №2/10
Тема 5. Статистическое изучение взаимосвязи социально-экономических явлений	3		6							10	Защита отчета по домашнему заданию №3/10
Тема 6. Статистическое изучение динамики социально-экономических явлений	3		6							10	Защита отчета по домашнему заданию №4/10
Тема 7. Экономические индексы	2		6							8	ПРЗ №3/5
Всего:	**16**		**32**							**60**	**60 +40 (зачет)**
Контроль, час	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Статистика как наука. Статистическое наблюдение. Статистическая сводка и группировка.

Становление статистики как науки. Понятие статистики и её задачи. Предмет, объект и метод статистического исследования. Базовые понятия и категории статистической науки.

Цели, задачи и объекты статистического наблюдения. Источники и организационные формы статистического наблюдения. Виды и способы статистического наблюдения. Текущее и прерывное (периодическое и единовременное) наблюдение. Программно-методологическое обеспечение статистического наблюдения. Основные понятия и категории статистического наблюдения. Методы статистического наблюдения. Способы статистического наблюдения. Точность статистического наблюдения.

Сущность и задачи статистической сводки. Виды статистической сводки. Понятие группировки. Задачи метода группировки. Виды статистических группировок и принципы их построения. Виды статистических рядов распределения и их классификация. Графическое представление рядов распределения. Полигон и гистограмма.

Тема 2. Наглядное представление статистических данных

Понятие о статистической таблице. Элементы статистической таблицы. Виды таблиц по характеру подлежащего. Виды таблиц по разработке сказуемого. Основные правила построения таблиц Таблицы сопряженности.

Понятие о статистическом графике. Элементы статистического графика. Классификация видов графиков. Диаграммы сравнения. Структурные диаграммы. Диаграммы динамики. Статистические карты.

Построение таблиц, графиков и диаграмм с использованием информационно – коммуникационных технологий.

Тема 3. Абсолютные и относительные показатели. Средние величины.

Понятие статистического показателя. Виды статистических показателей. Понятие абсолютных величин. Индивидуальные абсолютные показатели. Сводные абсолютные показатели. Виды единиц измерения абсолютных показателей. Натуральные и условно-натуральные единицы измерения. Стоимостные единицы измерения. Трудовые единицы измерения. Относительные показатели. Единицы измерения относительных показателей. Показатели динамики. Показатели плана. Показатели реализации плана. Показатели структуры. Показатели координации. Показатели интенсивности и уровня экономического развития. Показатели сравнения. Интерпретация

относительных величин.

Сущность и виды средних показателей. Понятие и интерпретация средней величины. Исходное соотношение средней. Степенные средние. Средняя арифметическая, её свойства. Средняя гармоническая. Другие формы средних величин. Структурные средние. Понятие моды, медианы. Определение моды и медианы по сгруппированным данным. Определение моды и медианы по интервальным вариационным рядам. Сравнение моды, медианы и средней

Тема 4. Показатели вариации. Дисперсионный метод анализа.

Понятие вариации и вариационных рядов. Абсолютные показатели вариации. Относительные показатели вариации. Свойства дисперсии. Дисперсия альтернативного признака. Определение эмпирического коэффициента детерминации. Эмпирическое корреляционное отношение.

Тема 5. Статистическое изучение взаимосвязи социально-экономических явлений.

Классификация видов взаимосвязи. Факторные и результативные признаки. Функциональные и корреляционные связи. Прямые и обратные связи. Линейные и нелинейные связи. Методы изучения взаимосвязи. Графический метод. Метод корреляционного анализа. Метод регрессионного анализа.

Условия применения корреляционно-регрессионного анализа. Расчет линейного коэффициента корреляции. Оценка значимости линейного коэффициента корреляции на основе t-критерия Стьюдента.

Задачи применения рагрессионного анализа. Аналитическое выражение связи в виде математической функции. Уравнение регрессии. Коэффициенты регрессии.

Определение параметров линейного уравнения регрессии. Парная линейная регрессия.

Принятие решений на основе уравнений регрессии. Интерпретация регрессионных моделей. Значимость коэффициента регрессии на основе линейной парной зависимости. Проверка адекватности модели на основе F – критерия Фишера-Снедекора. Коэффициент эластичности.

Оценка силы связи качественных признаков. Коэффициенты ассоциации и контингенции. Коэффициенты взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова.

Ранговая корреляция. Коэффициент корреляции рангов Спирмена. Коэффициент корреляции рангов Кендалла.

Тема 6. Статистическое изучение динамики социально-экономических явлений .

Понятие ряда динамики. Классификация рядов динамики.

Сопоставимость уровней в рядах динамики. Основные причины

несопоставимости уровней.

Аналитические показатели динамики.

Тенденция ряда динамики и методы ее выявления. Сезонные колебания и методы их изучения.

Методы выявления сезонной компоненты. Расчет индекса сезонности методом: постоянной средней, аналитического выравнивания, скользящей средней.

Простейшие методы прогнозирования временных рядов.

Тема 7. Экономические индексы

Понятие экономических индексов и их значение в экономическом анализе. Индексы индивидуальные и общие (сводные). Агрегатный индекс как исходная форма сводного индекса. Сводный индекс стоимости. Сводный индекс цен (по методу Пааше). Сводный индекс физического объема реализации. Взаимосвязь индексов.

Сводный индекс затрат на производство. Сводный индекс себестоимости продукции. Индекс физического объема производства.

Средние формы сводных индексов. Сводный индекс цен в среднегармонической форме. Сводный индекс цен в среднеарифметической форме. Сводный индекс физического объема товарооборота в среднеарифметической форме.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практические занятия, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих

конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые

задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические указания для обучающихся по выполнению практического домашнего задания.

Практические задания используются для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины.

Выполнение практического задания осуществляется обучающимися в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы

Пример практического задания по одной из тем курса имеется в разделе X настоящей Программы.

Выполненные практические задания по теме/темам дисциплины сдаются обучающимися на проверку преподавателю на предпоследнем практическом занятии. На последнем занятии, при подведении итогов ТКУ, преподаватель возвращает обучающимся проверенные задания с проставленными на них баллами.

Методические указания по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
1	**2**	**3**	**5**
Тема 1. Статистика как наука. Статистическое наблюдение. Статистическая сводка и группировка.	Становление статистики как науки. Основной метод статистики и особенности статистической методологии. Понятие о статистической информации. Монографическое обследование. Метод основного массива. Текущее и прерывное (периодическое и единовременное) наблюдение. Программно-методологическое обеспечение статистического наблюдения. Требования к статистическому наблюдению. Логический контроль. Арифметический контроль. Непосредственное наблюдение. Документальное наблюдение. Опрос. Способы статистического наблюдения. Экспедиционный способ. Анкетный способ. Атрибутивные и вариационные ряды распределения. Дискретный вариационный ряд распределения. Интервальный вариационный ряд распределения. Графическое представление рядов распределения. Полигон и гистограмма.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Конспектирование. Подготовка к домашнему заданию, подготовка отчета по домашнему заданию.	Тест, Отчет по домашнему заданию
Тема 2. Наглядное представление статистических данных	Виды таблиц по характеру подлежащего. Виды таблиц по разработке сказуемого. Таблицы и матрицы. Таблицы сопряженности. Статистические карты. Построение таблиц, графиков и диаграмм с использованием информационно – коммуникационных технологий.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Конспектирование. Подготовка к практикуму,	Отчет по практикуму по решению задач

		подготовка отчета по практикуму.	
Тема 3. Абсолютные и относительные показатели. Средние величины.	Индивидуальные абсолютные показатели. Сводные абсолютные показатели. Виды единиц измерения абсолютных показателей. Натуральные и условно-натуральные единицы измерения. Стоимостные единицы измерения. Трудовые единицы измерения. Средняя арифметическая, её свойства. Другие формы средних величин. Сравнение моды, медианы и средней.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Конспектирование. Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму.	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 4. Показатели вариации. Дисперсионный анализ.	Свойства дисперсии. Дисперсия альтернативного признака.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Конспектирование. Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму.	Отчет по домашнему заданию
Тема 5. Статистическое изучение взаимосвязи социально-экономических явлений	Исследование взаимосвязи с помощью диаграмм рассеяния. Условия применения корреляционно-регрессионного анализа. Теоретическое корреляционное отношение. Теоретический коэффициент детерминации. Оценка силы связи качественных признаков. Коэффициенты ассоциации и контингенции. Коэффициенты взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова. Ранговая корреляция. Коэффициент корреляции рангов Спирмена. Коэффициент корреляции рангов Кендалла. Коэффициент конкордации.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Конспектирование. Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по лабораторному практикуму.	Отчет по домашнему заданию
Тема 6. Статистическое изучение динамики	Сопоставимость уровней в рядах динамики. Основные причины несопоставимости уровней. Смыкание рядов динамики на основе использования коэффициентов пересчета. Смыкание рядов динамики путем перевода уровней в относительные	Работа с литературой, источниками в сети Internet Конспектирование. Подготовка к	Отчет по домашнему заданию

	единицы измерения.	лабораторному практикуму, подготовка отчета по лабораторному практикуму.	
Тема 7. Экономические индексы	Сводный индекс затрат на производство. Сводный индекс себестоимости продукции. Индекс физического объема производства. Средние формы сводных индексов. Сводный индекс цен в среднегармонической форме. Сводный индекс цен в среднеарифметической форме. Сводный индекс физического объема товарооборота в среднеарифметической форме.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Конспектирование. Подготовка к домашнему заданию, подготовка отчета по домашнему заданию.	Отчет по практикуму по решению задач

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература.

1. Статистика : учебник для вузов / под редакцией И. И. Елисеевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 361 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04082-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468415

2. Статистика. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / В. С. Мхитарян [и др.] ; под редакцией В. С. Мхитаряна. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 249 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09353-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475170

3. Статистика. В 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / В. С. Мхитарян, Т. Н. Агапова, С. Д. Ильенкова, А. Е. Суринов ; под редакцией В. С. Мхитаряна. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09357-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475171

Дополнительная литература.

1. Анализ данных : учебник для вузов / В. С. Мхитарян [и др.] ; под

редакцией В. С. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 490 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00616-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469022.

2. Общая теория статистики. Практикум : учебное пособие для вузов / М. Р. Ефимова, Е. В. Петрова, О. И. Ганченко, М. А. Михайлов ; под редакцией М. Р. Ефимовой. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 355 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04141-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468636

4. Черткова, Е. А. Статистика. Автоматизация обработки информации : учебное пособие для вузов / Е. А. Черткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 195 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01429-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471254

5. Яковлев, В. Б. Статистика. Расчеты в Microsoft Excel : учебное пособие для вузов / В. Б. Яковлев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 353 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01672-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471895

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Федеральная служба государственной статистики	http://www.gks.ru
2	Статистическая база данных Европейской экономической комиссии ООН	http://w3.unece.org/pxweb/?lang=14
3	Евростат	http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes
4	Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств (Статкомитет СНГ).	http://www.cisstat.com/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную

информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И

ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тестовое задание	5 – получают обучающиеся, давшие верные ответы на 100 – 90 % тестовых заданий; 4 – ставится в том случае, если верные ответы составляют 70-80 % от общего количества вопросов теста; 3 – выставляется в случае, если в тесте правильные ответы составляют 50 – 60 % от общего количества вопросов теста. 2 -1 – дано менее 50% правильных ответов 0 – тест не выполнен
2	Домашнее задание	10-9 – домашнее задание выполнено верно в срок, представлен грамотный отчет. 8-7 – домашнее здание выполнено верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 6-3- домашнее задание выполнено в срок и содержит концептуальные ошибки. 2-1 результат предоставлен с нарушением сроков, задание выполнено менее чем на 30%, результаты полностью или частично заимствованы. 0 – домашнее задание не выполнено.
3	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 4-3– практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 2 - 1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерный тест

1. Процесс подсчета обобщающих итогов выбранных для исследования признаков по всем единицам совокупности, от которых получена информация, в статистике называется

а) сводкой
б) группировкой
в) обобщением

2. При построении интервальной группировки из 8 групп с минимальным значением группировочного признака равным 130, максимальным – 250, ширина равного интервала составит:

а) 15
б) 16
в) 31
г) 48

3. В построенной интервальной группировке торговых предприятий по количеству клиентов, состоящей из 10 групп с шириной равного интервала 10 чел. и максимальным количеством клиентов 200 чел., минимальное количество клиентов составляет:

а) 1 чел.
б) 20 чел.
в) 100 чел.
г) 190 чел.

4. По данным таблицы 1, определите наличие или отсутствие зависимости количества занятых на предприятиях малого бизнеса в торговле и количеством сетевых магазинов.

Таблица 1. Аналитическая группировка областей ЦФО по количеству сетевых магазинов

Количество сетевых магазинов	**Количество областей**	**Количество занятых на предприятиях малого бизнеса в торговле в среднем на 1 область**
750 – 1200	6	22000
1200 – 1650	4	18000
1650 – 2100	4	14000
2100 – 2550	2	10000

5. Таблица 1 содержит пример

а) дискретного ряда распределения
б) вариационного интервального ряда распределения
в) атрибутивного ряда распределения

6. Для изображения интервальных рядов распределения используется график, который называется

а) гистограмма распределения
б) полигон распределения

7. Относительные показатели могут выражаться в …

а) коэффициентах
б) процентах

в) милях, метрах, километрах
г) литрах, тоннах
д) человеко-часах, человеко-днях

8. Доля предметов, по которым студент получил оценку «90 баллов и менее», представляет собой пример относительного показателя …

Оценка, баллов	Количество предметов
70	3
75	1
80	2
90	2

а) динамики
б) структуры
в) реализации плана
г) сравнения

9. Отношение фактического объема товарооборота за год к запланированной на этот же год величине товарооборота представляет собой пример расчета относительного показателя …
а) структуры
б) плана
в) реализации плана
г) динамики

10. Относительный показатель динамики рассчитывается как …
а) отношение величины показателя в текущем уровне к величине показателя в предшествующем уровне
б) отношение величины показателя в предыдущем уровне к величине показателя в текущем уровне
в) отношение величины показателя в текущем уровне к ожидаемой величине показателя в будущем периоде

Типовые задания к практикуму по решению задач.

Практикум по решению задач 1.

Выберите объект статистического наблюдения (например, обследование коммерческих банков, строительных фирм, страховых компаний, предприятий конкретной отрасли промышленности, учреждений здравоохранения, коммунальных предприятий, культурно-просветительных учреждений, государственной и коммерческой торговой сети и др.).

Для избранного объекта определите:
а) цель и практические задачи исследования;
б) объект и единицу наблюдения;

в) признаки, подлежащие регистрации;
г) время, место и сроки проведения наблюдения;
д) вид, способ и форму наблюдения.

Разработайте программу наблюдения, а также спроектируйте инструментарий статистического наблюдения (бланк обследования и организационный план наблюдения).

Практикум по решению задач 2.

Задание 1. Имеются данные о численности постоянного населения г. Москвы на 01 января соответствующего года, тыс. чел.

Год	Численность населения
2010	11382,2
2011	11541,1
2012	11612,9
2013	11979,5
2014	12108,3
2015	12197,6
2016	12330,1
2017	12380,7
2018	12506,5
2019	12615,3

Определите цепные и базисные относительные показатели динамики. Покажите их взаимосвязь.

Задание 2. Предприятие планировало увеличить выпуск продукции в 2020г. по сравнению с 2019г. на 18%. Фактический же объем продукции составил 112,3% от прошлогоднего уровня. Определите относительный показатель реализации плана.

Виды экономической деятельности	Число малых предприятий, ед.	Оборот малых предприятий, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.
Всего, В том числе:	41169	6515783,9	42919531
Обрабатывающие производства	3117	228299,7	2588093
Строительство	4966	455319,2	19447871
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	16221	4770122,4	4457708

Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	13533	87903,7	4170025
Деятельность профессиональная, научная и техническая	3746	251556,6	1627970
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	2982	112284,9	306496,0
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	2039	210923,1	1019372
Деятельность в области информации и связи	2119	138165,5	1279851

Задание 3. Имеются следующие данные о численном распределении, товарообороте малых предприятий, зарегистрированных в г. Москве (без микро предприятий) по основным видам экономической деятельности в 2019г.:

Рассчитайте и проанализируйте все возможные относительные показатели для характеристики деятельности малых предприятий г. Москвы.

Задание 4. Известна структура произведенных затрат предприятия:

Статья затрат	Удельный вес в общих затратах, %
Сырье и материалы Топливо и энергия Оплата труда Амортизация Прочие расходы	33 13 4 10 40
Итого	100

Вычислите относительные показатели координации.

Задание 5. Демографическая ситуация в г. Москве в 2018-2019гг. характеризуется следующими данными (на начало года, чел.):

Основные демографические показатели	человек	
	2019	2018

Основные демографические показатели	человек	
	2019	2018
Число родившихся	126122	121885
Число умерших	110490	111309
в том числе детей в возрасте до 1 года	576	660
Естественный прирост (+), убыль (-)	15632	10576
Зарегистрировано браков	73180	75599
Зарегистрировано разводов	38147	40013

Проведите анализ изменения демографической ситуации среди населения города Москвы, если известно, что численность постоянного населения на начало 2018г. составляла 12506,5 тыс. чел., а на начало 2019г. 12615,3 тыс. чел.

Практикум по решению задач 3.

Задание 1. По данным об основных показателях деятельности банков-наиболее активных рекламодателей по итогам IV квартала 2019 года постройте группировку банков по количеству рекламных выходов, выделив не более трех групп банков с равными интервалами.

Показатели деятельности банков-наиболее активных рекламодателей по итогам IV квартала 2019 года

№	Рекламодатель	Количество рекламных выходов в IV квартале 2019 года (тыс. шт.)	Чистые активы на 1 января 2020 года (млрд. руб.)	Кредиты физлиц на 1 января 2020 года (млрд. руб.)
1	Сбербанк	27,4	13823,2	2477,9
2	Совкомбанк	22,9	88,4	43,5
3	Траст	17,4	178,1	90,4
4	ВТБ	11,1	4221,2	757,9
5	ФК Открытие	9,5	190,2	34,6
6	Кредит Европа Банк	9,3	116,3	77,9
7	Югра	6,2	9,6	0,3
8	Промсвязьбанк	6,0	682,3	57,8
9	Бин-Банк	5,0	166,8	8,2
10	Росбанк	4,9	677,5	202,3
11	Башкомснаббанк	3,8	8,5	1,3
12	Home Credit	3,7	331,4	216,6
13	Мастер Банк	3,7	75,1	8,1
14	МТС-Банк	3,4	152,1	37,0
15	Ренессанс	3,3	7,1	1,7
16	Газпромбанк	2,8	2721,3	173,2

Ответьте аргументированно на вопрос, воспользовавшись практикой корреляционного анализа, можно ли утверждать, что:

- чем больше количество рекламных объявлений банка, тем выше размер его чистых активов?
- чем больше количество рекламных объявлений банка, тем больший объем кредитов физическим лицам он предоставляет?

Задание 2. По данным о процентной ставке и величине выданных кредитов постройте уравнение регрессии и сформулируйте выводы.

Номер банка	Процентная ставка, %	Кредиты, млн. руб.
1.	11	14,5
2.	13	25,5

3.	14	26,5
4.	15	9,7
5.	16	12,6
6.	17	12,5
7.	18	14,8
8.	19	13,8
9.	21	11,2
10.	23	10,5

Типовые домашние задания.

Домашнее задание 1.

Известны следующие данные по основным показателям деятельности крупнейших банков одной из областей Российской Федерации.

Таблица 1 - Показатели деятельности коммерческих банков одной из областей РФ, млн. руб.

№ п/п	Сумма активов	Собственный капитал	Привлеченные ресурсы	Балансовая прибыль	Объем вложений в государственные ценные бумаги	Ссудная задолженность
1	645,6	12,0	27,1	8,1	3,5	30,8
2	636,9	70,4	56,3	9,5	12,6	25,7
3	629,0	41,0	95,7	38,4	13,3	26,4
4	619,6	120,8	44,8	38,4	4,4	25,3
5	616,4	49,4	108,7	13,4	15,0	20,9
6	614,4	50,3	108,1	30,1	19,1	47,3
7	608,6	70,0	76,1	37,8	19,2	43,7
8	601,1	52,4	26,3	41,1	3,7	29,1
9	600,2	42,0	46,0	9,3	5,2	56,1
10	600,0	27,3	24,4	39,3	13,1	24,9
11	592,9	72,0	65,5	8,6	16,7	39,6
12	591,7	22,4	76,0	40,5	7,5	59,6
13	585,5	39,3	106,9	45,3	6,7	44,9
14	578,6	70,0	89,5	8,4	11,2	32,2
15	577,5	22,9	84,0	12,8	19,3	45,1
16	553,7	119,3	89,4	44,7	19,4	24,5
17	543,6	49,6	93,8	8,8	5,7	31Д
18	542,0	88,6	26,7	32,2	7,8	37,1
19	517,0	43,7	108,1	20,3	8,3	23,1
20	516,7	90,5	25,2	12,2	9,7	15,8

По исходным данным:

а). Постройте группировку коммерческих банков по величине собственного капитала, выделив четыре группы с равными интервалами. Рассчитайте по каждой группе сумму активов, собственный капитал, привлеченные ресурсы, балансовую прибыль. Результаты группировки представьте в табличной форме и сформулируйте выводы.

б). Постройте полигон и гистограмму распределения банков по величине собственного капитала.

в). Постройте структурную группировку коммерческих банков по величине собственного капитала. Рассчитайте по каждой группе сумму активов, собственный капитал, привлеченные ресурсы, балансовую прибыль. Результаты группировки представьте в табличной форме и сформулируйте выводы.
г). Постройте аналитическую группировку коммерческих банков по величине собственного капитала. Рассчитайте по каждой группе сумму активов, собственный капитал, привлеченные ресурсы, балансовую прибыль. Результаты группировки представьте в табличной форме и сформулируйте выводы.

Домашнее задание 2.

Задание 1. Имеются следующие данные об экспорте услуг по основным видам экономической деятельности предприятий г. Москвы в 2018г. в млн. долл. США. Постройте столбиковые и секторные диаграммы и дайте их словесное описание.

	Всего, млн. долларов США	в том числе	
		в страны дальнего зарубежья	в страны СНГ
Все услуги	11405,0	10296,0	1109,0
из них:			
транспортные услуги	6613,4	5733,6	879,8
строительные и связанные с ними инженерные услуги	97,5	69,0	28,5
все страховые и связанные со страхованием услуги	208,8	187,7	21,1
банковские и прочие финансовые услуги	93,8	92,0	1,8
телекоммуникационные и аудиовизуальные услуги	519,3	446,3	73
деловые услуги	2840,6	2751,9	88,7
торгово-посреднические услуги	60,2	55,9	4,3

Задание 2. Имеются следующие данные о внешнеторговом обороте предприятий и организаций г. Москвы с 2010 по 2018гг. в млрд. долл. США. Постройте все возможные диаграммы и дайте словесное описание полученных графических образов.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	235,1	305,1	322,9	341,9	333,4	213,0	194,4	247,2	301,0
экспорт	143,8	188,0	199,8	215,8	215,4	138,6	118,2	148,6	197,6
импорт	91,3	117,1	123,1	126,1	118,0	74,4	76,2	98,6	103,4
в том числе									
со странами СНГ - всего	17,1	20,6	21,8	18,7	14,1	6,0	18,0	23,4	26,5
экспорт	14,0	16,6	17,3	14,4	11,0	4,1	11,8	15,5	17,8
импорт	3,1	4,0	4,5	4,3	3,1	1,9	6,2	7,9	8,7
со странами дальнего	218,0	284,5	301,1	323,2	319,3	207,0	176,4	223,8	274,5

зарубежья - всего									
экспорт	129,8	171,4	182,5	201,4	204,4	134,5	106,4	133,1	179,8
импорт	88,2	113,1	118,6	121,8	114,9	72,5	70,0	90,7	94,7

Домашнее задание 3.

Задание 1. Известны данные о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов.

Среднедушевые денежные доходы, руб. в месяц	Численность населения, тыс. чел.
500	2,0
1500	28,9
2500	69,7
3500	94,4
4500	101,5
5500	93,2
6500	93,0
7500	526,1
Всего	1008,8

Определите размер среднедушевого денежного дохода населения в целом по региону. Определите модальный и медианный размеры среднедушевого денежного дохода населения. Сформулируйте выводы.

Задание 2. Качество продукции предприятия характеризуется следующими данными (за месяц):

Вид продукции	Процент брака	Стоимость бракованной продукции, руб.
A B C	1,3 0,9 2,4	2135 3560 980

Определите средний процент брака в целом по предприятию.

Задание 3. По данным Госкомстата РФ численность занятых в экономике по возрасту в 2018г. распределилась следующим образом:

Возраст, лет	% к общей численности занятых
до 20	1,5
20–24	9,2
25–29	11,5
30–34	11,6
35–39	15,3
40–44	17,0
45–49	15,4
50–54	10,7
55–59	3,6
60–72	4,2
Итого	100

Определите: а) средний возраст занятых в экономике; б) модальный и медианный возраст занятых в экономике; в) сделайте выводы.

Домашнее задание 4.

Задание 1. Имеются следующие данные о цене (курсе) и объеме продаж акций промышленных компаний на фондовом рынке:

Вид акции	Сентябрь		Октябрь	
	цена акции, руб.	кол-во проданных акций, шт.	цена акции, руб.	кол-во проданных акций, шт.
A	3680	1200	3700	1700
B	2150	700	2200	900
C	2620	980	2750	1010
D	3025	2500	3100	3000

Рассчитайте сводные индексы цен, физического объема и стоимости, а также величину перерасхода покупателей от роста цен. Изложите результаты в аналитической записке.

Задание 2. По следующим данным определите среднее изменение себестоимости продукции по предприятию:

Вид продукции	Произведено в текущем периоде, тыс. шт.	Изменение себестоимости в текущем периоде по сравнению с предшествующим	
		руб.	%
Кирпич строительный Блоки фундаментные Плиты перекрытия	183,3 27,9 16,4	+0,34 +52,5 -68,0	+8,5 +7,5 -4,0

Задание 3. Цены на потребительские товары и услуги в регионе в январе по сравнению с предшествующим месяцем возросли на 3,4%, а в феврале по сравнению с январем – на 4,5%. Как изменились цены в марте по сравнению с февралем, если:

а) общий рост цен за I квартал данного года составил 110,7%;

б) при расчете всех индексов использовались веса декабря предшествующего года?

Задание 4. Определите изменение средней цены товара А, реализуемого на нескольких оптовых рынках, если индекс цен фиксированного состава равен 108,4%, а влияние структурных сдвигов в реализации товара на изменение средней цены составляет 0,7%.

Задание 5. Строительно-производственная деятельность двух ДСК города характеризуется следующими данными:

Домостроительный комбинат	Построено жилья, тыс. м2		Себестоимость 1 м2, тыс. руб.	
	2017	2018	2017	2018
ДСК-1 ДСК-2	53 179	68 127	6,4 6,0	7,2 6,5

Рассчитайте индексы себестоимости переменного и фиксированного составов, а также индекс структурных сдвигов. Объясните результаты расчетов.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Статистические методы в управлении» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-10 баллов Задание 2: 0-10 баллов Задание 3: 0-20 баллов **Суммарно ТКУ и ПА** **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. В чем заключается основная задача метода группировки? Какие виды группировок применяются для анализа экономических явлений?
2. Какие различают виды относительных показателей?
3. Что такое средняя величина? Какие существуют основные виды средних величин?
4. Что такое мода и для чего она применяется?
5. Что характеризует медиана?
6. Что такое изменчивость или вариация данных?
7. Понятие выборочного наблюдения, его преимущества и недостатки.
8. Генеральная и выборочная совокупности, их обобщающие характеристики
9. Что такое показатель взаимной сопряженности и как его можно вычислить?
10. Что характеризует стандартное отклонение? Приведите примеры.
11. Что позволяет оценить величина коэффициента корреляции? Какие виды показателей корреляции можно применить к количественным данным?
12. Что характеризуют и как интерпретируются показатели среднего темпа роста и среднего темпа прироста?
13. Дайте определение ряда динамики
14. Что означает несопоставимость уровней рядов динамики и из-за чего она возникает?
15. Что представляет собой статистический индекс?
16. Классификация видов взаимосвязи. Факторные и результативные признаки. Функциональные и корреляционные связи. Прямые и обратные связи. Линейные и нелинейные связи.
17. Методы изучения взаимосвязи. Метод приведения параллельных данных. Графический метод. Поле корреляции. Метод корреляционного анализа. Метод регрессионного анализа.
18. Исследование взаимосвязи с помощью диаграмм рассеяния.
19. Условия применения корреляционно-регрессионного анализа. Расчет линейного коэффициента корреляции. Оценка значимости линейного коэффициента корреляции на основе t-критерия Стьюдента.
20. Задачи применения рагрессионного анализа. Аналитическое выражение связи в виде математической функции. Уравнение регрессии. Коэффициенты регрессии.
21. Определение параметров линейного уравнения регрессии. Парная линейная регрессия.

22. Определение параметров уравнения регрессии при нелинейной зависимости. Корреляционное отношение. Эмпирическое корреляционное отношение. Эмпирический коэффициент детерминации. Теоретическое корреляционное отношение. Теоретический коэффициент детерминации.

23. Принятие решений на основе уравнений регрессии. Интерпретация регрессионных моделей. Значимость коэффициента регрессии на основе линейной парной зависимости. Проверка адекватности модели на основе F – критерия Фишера-Снедекора. Коэффициент эластичности.

24. Множественный коэффициент корреляции. Множественный коэффициент детерминации. Построение модели множественной регрессии. Проверка значимости множественного и частных коэффициентов корреляции. Интерпретация результатов множественной регрессии. Применение корреляционно-регрессионного анализа в исследовании финансово-экономической деятельности.

25. Оценка силы связи качественных признаков. Коэффициенты ассоциации и контингенции.

Задания 2 типа

1. Как можно определить число групп при группировке данных?
2. В каких случаях применяются взвешенные средние величины? Почему при расчете средней величины важно учитывать веса вариантов показателя?
3. Что характеризует соотношение величин моды, средней и медианы? Какие выводы о характере распределения можно сделать на основе анализа соотношения величины этих показателей?
4. Для чего применяется коэффициент вариации? В чем состоит особенность расчета линейного коэффициента вариации?
5. В каких случаях для расчета показателей вариации используются взвешенные формулы?
6. В чем различия между функциональной и корреляционной связью? Что характеризует каждый из параметров уравнения регрессии?
7. Какими методами можно установить наличие тенденции в ряду динамики?
8. В чем состоят основные различия между корреляционным и регрессионным методами анализа?
9. Достаточно ли для подтверждения вывода о наличии взаимосвязи между экономическими показателями знать значение величины линейного коэффициента корреляции Пирсона?
10. Каким образом анализируется диаграмма рассеяния и как она строится?
11. Какие выводы можно сделать на основе параметров

уравнения регрессии?

12. В чем состоит разница применения коэффициентов ассоциации и контингенции от коэффициентов взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова?

13. Какой показатель является обобщающим показателем абсолютной скорости изменения социально-экономического явления во времени?

14. Чем отличаются индивидуальные индексы от сводных индексов?

15. Укажите взаимосвязь индексов стоимости, цен и физического объема.

16. Понятие ряда динамики. Виды рядов динамики. Классификация рядов динамики. Ряды относительных, абсолютных и средних показателей.

17. Моментные и интервальные ряды. Ряды с равноотстоящими и неравноотстоящими уровнями.

18. Сопоставимость уровней в рядах динамики. Основные причины несопоставимости уровней. Смыкание рядов динамики на основе использования коэффициентов пересчета. Смыкание рядов динамики путем перевода уровней в относительные единицы измерения.

19. Аналитические показатели динамики. Индивидуальные аналитические показатели динамики.

20. Абсолютный прирост. Коэффициент роста. Темп роста. Темп прироста. Абсолютное значение одного процента прироста.

21. Средние показатели рядов динамики. Средний уровень моментного ряда. Средний уровень интервального ряда. Средний абсолютный прирост. Средний темп роста. Средний темп прироста.

22. Тенденция ряда динамики и методы ее выявления. Метод укрупнения интервалов. Метод простой скользящей средней. Метод аналитического выравнивания. Уравнение тренда. Определение параметров линейной и параболической моделей.

23. Сезонные колебания и методы их изучения. Базовая модель временного ряда. Методы выявления сезонной компоненты.

24. Расчет индекса сезонности методом: постоянной средней, аналитического выравнивания, скользящей средней.

25. Простейшие методы прогнозирования временных рядов. Прогнозирование методом среднего абсолютного прироста. Прогнозирование методом среднего темпа роста. Прогнозирование на основе экстраполяции тренда.

Задания 3 типа

Задание №1.

Определите, как предприятие выполнило плановое задание по выпуску продукции во II полугодии, если в течение II полугодия было запланировано выпустить продукции на 15% больше чем в первом, а

фактический выпуск продукции увеличился по сравнению с I полугодием на 5,6%.

Задание №2.
Аналитик, работающий в мэрии Москвы, получил задание провести исследование пропускной способности московских автомобильных дорог. На основании приведенных ниже данных он сделал прогноз об остановке движения автомобильного транспорта в Москве. Проанализируйте заключение специалиста. Согласны ли Вы с ним или нет? Подкрепите Ваши аргументы расчетами.

Задание №3.
Краткая аналитическая записка: Максимальная пропускная способность московских дорог рассчитана на 4,8 млн. автомобилей. По состоянию на конец 1 квартала 2017 года в Москве зарегистрировано около 3,3 млн. авто. На основании данных о среднем приросте новых автотранспортных средств на московских дорогах в объеме 300 тысяч в год можно заключить, что движение автомобильного транспорта в Москве остановится к 2021 году.

Задание №4.
Опрос 600 человек, проживающих в районе деятельности вашей фирмы, показал, что они в сумме собираются израсходовать на вашу продукцию в следующем году 65 тыс. руб. Вы собираетесь расширить сферу деятельности вашей фирмы на город с населением 1,5 млн. чел. Определите среднюю сумму, которую потратит один человек на покупку вашей продукции, основываясь на данных опроса в том регионе, где сейчас работает ваша фирма. Какой годовой уровень продаж вы ожидаете при условии, что ваше присутствие на рынке нового города будет таким же, как и в том регионе, где вы уже работаете?

Задание №5.
Проанализировав данные о размере одной покупки потребителей в супермаркете за неделю по группам товаров (продовольственные, бытовая химия, одежда, товары для дома), аналитики супермаркета получили следующие результаты: в среднем за неделю на одну покупку в данном супермаркете потребитель тратит 1000 руб.; среднее квадратическое отклонение размера расходов на одну покупку составляет 190 руб. Какие выводы можно сделать на основе полученных результатов? Подкрепите результаты анализа дополнительными расчетами. Можно ли утверждать, что все покупки близки друг к другу по размеру и вид товара не оказывает влияние на размер расходов потребителей?

Задание №6.
В 1990 году в РФ проживало 148 млн. человек, из них 69 млн. мужчин, в 2001 году в РФ из 146 млн. чел. женское население составляло 78 млн., а к 2007 году из 142 млн. населения РФ мужчины составляли 46,3%. Проверьте, справедливо ли утверждение, что «На 10 девчонок по статистике 9 ребят…»? Изменилось ли это соотношение на указанный период времени?

Задание №7.
Число корпоративных клиентов ОАО АКБ «Х» на 1 января 2017 г. составило 50 000. Руководство банка приняло решение о расширении бизнеса и объявило о необходимости увеличения клиентской базы на менее чем на 2,5% за каждые полгода. Определите, насколько минимально должно увеличиться количество корпоративных клиентов банка к концу 2017 г. при условии выполнения требуемого руководством размера увеличения клиентской базы?

Задание №8.
Проведите сравнительный анализ соотношения численности погибших в ДТП на 100 000 чел. населения в 2017 г. по странам

Страна	**Численность погибших, тыс. чел.**	**Численность населения, млн. чел.**	**Число погибших на 100 000 чел. населения**	**ОПСр Россия к др. странам**
Россия	26,6	142,8		
Германия	3,6	81,8		
Великобритания	1,9	62,5		
США	32,9	300,7		

При формулировании выводов используйте относительные показатели сравнения, взяв за базу сравнения уровень смертности в ДТП в России.

Задание №9.
Каким должен быть объем механической выборки при следующих исходных данных:

А) отбор проводится из совокупности, содержащей 1000 единиц;
Б) дисперсия исследуемого признака равна 250;
В) предельная ошибка выборки не должна превышать 2 с вероятностью 0,997?

Задание №10.
Определите на сколько процентов и в каком квартале средняя цена продукции была выше.

Вид	**I КВАРТАЛ**	**II КВАРТАЛ**

продукции	цена, руб.	объем реализации, шт.	цена, руб.	объем реализации, шт.
1	142	230	150	240
2	120	198	135	190
3	165	145	158	180

Задание №11.

Известны данные о распределении численности мужчин по возрастным группам в одном из регионов РФ (на 1 января 2017 г.).

Группы по возрасту	Численность мужчин
0 – 20	101,7
20 – 40	146,9
40 – 60	142,0
60 и старше	65,4
Всего	456,0

Определите средний возраст мужчин, проживающих в регионе.

Задание №12.

Рассчитайте среднее квадратическое отклонение по данным о распределении аудиторских фирм по величине совокупной выручки. (Результаты арифметических вычислений округляйте до сотых.)

Совокупная выручка, млн. руб.	Число аудиторских фирм, ед.
8-12	12
12-18	29
18-22	24
22 и выше	10

Задание №13.

Вы решили изучить поквартальное количество посетителей своего ресторана, воспользовавшись методом анализа трендов. Линейный тренд описывается уравнением вида Yt=5423+408*t, причем номер квартала начинается с единицы в I квартале 2015 г. и увеличивается на единицу для каждого последующего квартала.

а) Найдите прогнозные значения для четырех кварталов 2019 г.

б) Ваш стратегический бизнес-план развития ресторана включает проект значительного расширения бизнеса (количество посетителей ресторана должно достичь 70 000 за год). В каком году – в соответствии с Вашим прогнозом – это должно произойти впервые?

Задание №14.

Имеются следующие данные о среднесуточной добыче нефти и ценах в 2010 г.

Страны	Среднесуточная добыча нефти, млн.	Цена, долл./баррель

	барр./сутки			
	июнь	**июль**	**июнь**	**июль**
ОПЕК	26,00	26,04	65	66
Россия	9,91	9,77	68	72

Определите индивидуальные индексы цен, физического объема. Проведите сравнительный анализ.

Задание №15.

Имеются данные о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов по одному из регионов РФ.

Среднедушевые денежные доходы, тыс.руб.	**Численность населения, % к итогу**
0,5 – 1,0	0,2
1,0 – 1,5	0,9
1,5 – 2,0	2,0
2,0 – 3,0	6,9
3,0 – 4,0	9,4
4,0 – 5,0	10,1
5,0 – 7,0	18,5
Свыше 7,0	52,0
Всего	**100,0**

Определите моду и медиану. Сделайте выводы.

Задание №16.

Оцените взаимосвязь между объемом реализованной продукции (X) и балансовой прибылью предприятий (Y). (Результаты вычислений округляйте до сотых.).

№ предприятия	**X, млн.руб.**	**Y, млн.руб.**
1	8	13
2	11	20
3	13	22
4	15	20
5	18	25

Задание №17.

Определите, какой размер балансовой прибыли предприятия (Y) можно ожидать, если объем реализованной продукции (X) достигнет величины 20 млн руб. или сократится до уровня 6 млн руб.

№ предприятия	**X, млн. руб.**	**Y, млн. руб.**
1	8	13
2	11	20
3	13	22
4	15	20
5	18	25

Задание №18.

Две группы экспертов проанализировали 12 проектов с точки зрения их эффективности.

Ранжировка первой группы: 1, 3, 4, 2, 5, 6, 12, 7, 8, 9, 10, 11.

Ранжировка первой группы: 2, 3, 1, 4, 6, 5, 9, 7, 8, 10, 12, 11.

Определите согласованность мнений экспертов в группах (т.е. существует ли связь между мнениями экспертов полученных групп).

Задание №19.

При ранжировании оценок на вступительных экзаменах и средних баллов за экзаменационную сессию одних и тех же студентов получены следующие ранги.

Оценка на вступительных экзаменах и средний балл за первую экзаменационную сессию

Параметр	**Студент**									
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К
Вступительный экзамен	2	5	6	1	4	10	7	8	3	9
Экзаменационная сессия	3	6	4	1	2	7	8	10	5	9

Проверьте наличие статистически значимой взаимосвязи между оценкой на вступительных экзаменах и средним баллом за первую экзаменационную сессию.

Задание №20.

В таблице приведены данные о динамике темпа прироста курса акции (Y) за пять месяцев:

Годы, х	0	1	2	3	4
Темп прироста, у (%)	10	8	5	3	4

На основания этих данных требуется: а) построить линейное уравнение парной регрессии; б) проверить на уровне значимости 0,05 полученное уравнение регрессии; в) дать оценку коэффициента корреляции Пирсона; г) проверить на уровне значимости 0,05 коэффициент регрессии и дать его оценку.

Задание №21.

Ежеквартальная динамика прибыли компании представлена в таблице.

Порядковый номер квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прибыль, тыс. руб.	60,1	68,2	71,9	78,4	89,8	95,1	98,3	107	111,3
Порядковый номер квартала	10	11	12	13	14	15	16	17	

Прибыль, тыс. руб.	116,8	127,3	135,1	149,7	156,6	172,3	184,1	186,2	

Требуется оценить коэффициент линейного тренда, проведя расчеты методом наименьшего квадрата. На основе полученной модели определите прогноз прибыли компании в следующем 18-м квартале, охарактеризуйте качество построенной модели.

Задание №22.

Ежеквартальная динамика прибыли компании представлена в таблице.

Порядковый номер квартала	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прибыль, тыс. руб.	60,1	68,2	71,9	78,4	89,8	95,1	98,3	107	111,3
Порядковый номер квартала	10	11	12	13	14	15	16	17	
Прибыль, тыс. руб.	116,8	127,3	135,1	149,7	156,6	172,3	184,1	186,2	

Требуется оценить коэффициент параболического тренда, проведя расчеты методом наименьшего квадрата от условного нуля. На основе полученной модели определите прогноз прибыли компании в 18 и 19-м кварталах, охарактеризуйте качество построенной модели.

Задание №23.

По имеющимся в таблице данным о средних оптовых ценах на автомобильный бензин по РФ на летние периоды времени 2017г. определите недостающие показатели:

Месяц	Цена за 1 л, руб.	Индивидуальные индексы цен	
		цепные	базисные
Июнь	?	-	100,0
Июль	36,76	?	?
Август	?	101,4	118,4

Задание №24.

Известны следующие данные о реализации фруктов предприятиями розничной торговли округа:

Продукт	Цена за 1 кг, руб.		Товарооборот, тыс. руб.	
	июль	август	июль	август
Яблоки	30	20	143,5	167,1
Груши	40	35	38,9	45,0
Сливы	25	20	67,8	84,5

Рассчитайте сводные индексы: товарооборота; цен; физического объема

реализации. Определите абсолютную величину экономии покупателей от снижения цен.

Задание №25.

Розничный товарооборот РФ в 2018г. характеризуется следующими данными:

Товары	Удельный вес в общем объеме товарооборота, % к итогу	Индекс цен
Продовольственные	36	117,1
Непродовольственные	64	112,7

Определите сводный индекс цен на потребительские товары. Сделайте выводы.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Стратегический менеджмент»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4

III. Тематический план 5

IV. Содержание дисциплины 7

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 8

VI. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 13

VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 16

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Стратегический менеджмент» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970.

Дисциплина «Стратегический менеджмент» представляет собой систематизированное изложение теоретических и методологических вопросов, связанных с разработкой и реализацией стратегии организации.

Стратегический менеджмент представляет собой область науки и практики управления, предназначенную для обеспечения развития организации в быстроменяющихся условиях внешней среды. Процесс принятия и реализации стратегических решений, принимаемых на основе сопоставления потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешнего окружения. Современные организации широко используют различные методы регулирования своей деловой активности, повышая свою рыночную стоимость, инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность. Дисциплина «Стратегический менеджмент» развивает, расширяет представления студентов об управлении организацией, являясь методической и теоретической базой, в содержании которой отражены современные подходы российской и зарубежной теории и практики стратегического управления.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе во 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины — формирование профессиональных компетенций и развитие у студентов навыков стратегического управления на основе анализа и оценки стратегических перспектив.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение основных положений стратегического управления, сущности и содержания;
- формирование знаний в области проектирования миссии организации и стратегического целеполагания;
- освоение методов и инструментов стратегического анализа среды организации;
- развитие навыков и умений разработки стратегий организаций;
- формирование навыков и умений стратегического планирования;
- изучение основных положений управления организацией в процессе реализации стратегии.

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории.	**ОПК-1**	**ОПК-1.1** решает задачи управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровне на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, экономической теории и финансов организации.	назначение и сущность стратегического анализа; основы отраслевого конку-рентного анализа; основы стратегического анализа внутренней среды организации, назначение и сущность стратегий, назначение, сущность и формы стратегического планирования.	выделять и интерпретировать основные функции управления в деятельности и менеджмента организации.	анализа и формулировки миссии организации с учетом ее стратегического видения; организации и проведения (на промежуточном уровне) SWOT-анализа организации; организации и проведения (на промежуточном уровне) PEST-анализа внешней среды организации; обоснования актуальности стратегий разных типов и способов их реализации; обоснования структуры и основных показателей стратегического плана на основе стратегических целей и типа стратегии организации.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Сущность и содержание стратегического менеджмента.	4		2							9	Практикум по решению задач / 10
Тема 2. Миссия и стратегические цели организации	4	2	2							9	Дискуссия / 5 Практикум по решению задач / 10
Тема 3. Стратегический анализ	8	2	12							9	Практикум по решению задач *3/10
Тема 4. Стратегии организации	8	2		2						9	Дискуссия / 5 Ситуационный практикум / 10
Тема 5. Стратегическое планирование	4	2	2							9	Дискуссия / 5 Практикум по решению задач / 10

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	**Семинары**	**Практикум по решению задач**	**Ситуационный практикум**	**Мастер-класс**	**Лабораторный практикум**	**Тренинг**	**Дидактическая игра**	**Из них в форме практической подготовки**		
Тема 6. Реализация стратегии	4	2	2							8	Дискуссия / 5 Практикум по решению задач / 10
Всего:	**32**	**10**	**20**	**2**						**53**	**100**
Контроль, час	**27**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

IV. Содержание дисциплины

Тема. 1. Сущность и содержание стратегического менеджмента

Стратегия. Стратегическое управление. Организация как объект стратегического управления. Основные показатели результативности финансово-хозяйственной деятельности организации. Различия оперативного и стратегического управления организацией. Стратегический менеджмент. Профессиональные компетенции менеджера в области стратегического управления. Основные задачи стратегического менеджмента.

Тема. 2. Миссия и стратегические цели организации

Миссия организации. Стратегическое видение организации. Стратегическая цель. Экономические интересы основных заинтересованных групп. Классификация стратегических целей организации. Особенности стратегических решений.

Тема. 3. Стратегический анализ

Стратегический анализ. Классификация методов стратегического анализа. PEST-анализ внешней среды организации. Основы отраслевого конкурентного анализа. Карта стратегических групп. Критические факторы конкурентного успеха организации в отрасли. Стратегический анализ внутренней среды организации. SWOT-анализ организации.

Тема. 4. Стратегии организации

Стратегия организации. Классификация стратегий организации. Базовые стратегии. Конкурентные стратегии: стратегии достижения конкурентных преимуществ; стратегии поведения в конкурентной среде. Отраслевые стратегии. Портфельные стратегии. Матрица Бостонской консультационной группы. Функциональные стратегии.

Тема. 5. Стратегическое планирование

Стратегическое планирование. Формы стратегического планирования. Стратегический план. Структура и основные показатели стратегического плана.

Тема. 6. Реализация стратегии

Реализация стратегии. Особенности основных функций управления фирмой в процессе реализации стратегии. Корректировка стратегии. Стратегические организационные изменения. Сопротивление стратегическим изменениям. Типовая организационная структура и функции департамента стратегического развития.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Стратегический менеджмент» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы студентов по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся

может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику — необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по подготовке и участию в дискуссии

Дискуссия — это целенаправленное обсуждение конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами.

Задача дискуссии - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Дискуссии могут быть свободными и управляемыми.

К технике управляемой дискуссии относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность.

Групповая дискуссия. Для проведения такой дискуссии все обучающиеся, присутствующие на практическом занятии, разбиваются на небольшие подгруппы, которые обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему занятия.

Обсуждение может организовываться двояко: либо все подгруппы анализируют один и тот же вопрос, либо какая-то крупная тема разбивается на отдельные задания.

Для проведения дискуссии необходимо:

1. Выбрать тему дискуссии, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.

2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.

3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.

4. Подобрать литературу.

5. Выписать тезисы.

6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной

проблематике.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач — выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Сущность и содержание стратегического менеджмента.	Основные показатели результативности финансово-хозяйственной деятельности организации. Профессиональные компетенции менеджера в области стратегического управления.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к практикуму по решению задач.	Конспект. Отчет по практикуму.
Тема 2. Миссия и стратегические цели организации.	Экономические интересы основных заинтересованных групп. Особенности стратегических решений.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка к практикуму по решению задач.	Конспект. Выступление на семинаре. Отчет по практикуму.
Тема 3. Стратегический анализ.	Критические факторы конкурентного успеха организации в отрасли. Стратегический анализ внутренней среды организации.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к практикумам по решению задач.	Конспект. Отчеты по практикумам.
Тема 4. Стратегии организации.	Отраслевые стратегии. Функциональные стратегии организации.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка к практикуму по решению задач.	Конспект. Выступление на семинаре. Отчет по практикуму.
Тема 5. Стратегическое планирование.	Формы стратегического планирования.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка к практикуму по решению задач.	Конспект. Выступление на семинаре. Отчет по практикуму.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 6. Реализация стратегии.	Особенности основных функций управления фирмой в процессе реализации стратегии. Типовая организационная структура и функции департамента стратегического развития.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка к практикуму по решению задач.	Конспект. Выступление на семинаре. Отчет по практикуму.

VI. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Стратегический менеджмент : учебник / П. А. Михненко, Т. А. Волкова, А. Л. Дрондин, А. В. Вегера ; под ред. П. А. Михненко. — М. : Университет «Синергия», 2019. — 305 с.

Дополнительная литература:

1. Блинов, А.О. Управление изменениями : учебник / А.О. Блинов, Н.В. Угрюмова. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 304 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). [Электронный ресурс]. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573215

2. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии : учебник / И.А. Дубровин. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 432 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). [Электронный ресурс]. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573394

3. Епишкин, И.А. Стратегия управления человеческими ресурсами : учебное пособие / И.А. Епишкин, С.А. Шапиро ; Министерство транспорта Российской Федерации, Российский университет транспорта (РУТ (МИИТ)), Институт экономики и финансов, Кафедра «Экономика труда и управление человеческими ресурсами». – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 121 с.[Электронныйресурс]. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=500045

4. Минцберг Г. Стратегическое сафари : Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстранд, Ж. Лампель; пер. Д. Раевская, Л. Л. Царук. — 2-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 365 с. [Электронный ресурс]. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=428137

5. Портер, М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран : [16+] / М. Портер ; И. Квасюк, Д.С. Комиссаров, С.Д. Комиссаров, И.В. Калыгин и др. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 947 с. [Электронный ресурс]. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=443018

6. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент : Искусство разработки и реализации стратегии : учебник / А. А. Томпсон, А. Д. Стрикленд; под ред. М. И. Соколовой, Л. Г. Зайцева. — М. : Юнити-Дана, 2015. — 577 с. [Электронный ресурс]. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=436856 .

7. Фомичев А. Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / А.Н. Фомичев. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 468 с. – Режим доступа: по подписке. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=496068

8. Хейг П. Управленческие концепции и бизнес-модели. Полное руководство=The business models handbook. Templates, theory and case studies : практическое руководство : [12+] / П. Хейг ; пер. с англ. В. Ионовой. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 370 с. [Электронныйресурс]. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=570347

9. Малюк, В. И. Стратегический менеджмент. Организация стратегического развития : учебник и практикум для вузов / В. И. Малюк. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 361 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03338-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru

10. Литвак, Б. Г. Стратегический менеджмент : учебник для бакалавров / Б. Г. Литвак. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 507 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2929-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru

11. Отварухина, Н. С. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / Н. С. Отварухина, В. Р. Веснин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 336 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02841-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://www.urait.ru

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Сайт «Корпоративный менеджмент».	https://www.cfin.ru/
2	Журнал «Управление компанией».	http://management.web-standart.net/
3	Журнал «Экономические стратегии».	http://www.inesnet.ru/es_magazine/

4	Центр дополнительного образования «Элитариум»	http://www.elitarium.ru/management/strategicheskij_menedzhment/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов.

Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Дискуссия	5 – аргументированное выступление, а также глубокие, корректные и уместные дополнения не менее чем по двум проблемам; уверенное владение терминологией по изучаемой теме; активное и продуктивное участие в обсуждении по большей части проблем; владение информацией, почерпнутой из дополнительных источников; 4-3 – аргументированное выступление; владение терминологией по изучаемой теме; активное участие в обсуждении других проблем; 2-1 – недостаточно аргументированное выступление по одной из проблем; уместные дополнения по одной-двум проблемам; 0 – полное отсутствие активности или попытка неаргументированного выступления (неуместного дополнения).
2.	Практикум по решению задач	10-8 – задача решена полностью и корректно; использованы все необходимые методики и инструменты; сделан полный вывод с использованием профессиональной терминологии; 7-4 – задача решена полностью, но с незначительными ошибками; использованы не все необходимые методики и инструменты; сделан недостаточно полный вывод; 3-0 – задача решена не полностью или не решена; допущены критические ошибки; не использованы необходимые методики и инструменты; не сделан вывод или вывод не соответствует результатам решения задачи.
3.	Ситуационный практикум	10-9 – в решении кейса продемонстрированы: глубина понимания проблемной ситуации (полнота и корректность ее интерпретации); корректность использования фактических данных; владение терминологией; точность и корректность выводов; 8-5 – в решении кейса продемонстрированы: понимание

		проблемной ситуации (неполная или корректная интерпретация отдельных фактов и данных); корректность использования фактических данных; владение терминологией; недостаточная точность и корректность выводов; 4-0 – кейс не решен или в решении кейса продемонстрированы: непонимание проблемной ситуации (неверная интерпретация фактов и данных); некорректность использования фактических данных; отсутствие или некорректность выводов.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания для подготовки к дискуссиям

Семинар тем 1 и 2

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

1. Сущность, этапы развития и школы стратегического менеджмента.
2. Особенности, виды, основные вопросы и задачи стратегического менеджмента.
3. Сравнение оперативного и стратегического управления. Эффективность, недостатки и ограничения стратегического менеджмента в процессе управления персоналом.
4. Стратегическое соответствие возможностей, целей и ресурсов фирмы.
5. Профессиональные компетенции руководителя в области стратегического управления персоналом
6. Основные показатели результативности финансово-хозяйственной деятельности организации.
7. Сущность видения и миссии фирмы.
8. Понятие и классификаций стратегических целей фирмы.
9. Основные заинтересованные группы. Персонал организации как одна из основных заинтересованных групп.
10. Ожидания основных заинтересованных групп, определяющие постановку стратегических целей фирмы.
11. Особенности стратегических решений и роль персонала в их реализации.

Семинар тем 3 и 4

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

1. Понятие стратегического анализа.
2. Анализ внешней среды фирмы. PEST-анализ.
3. Отраслевой конкурентный анализ: анализ конкурентных сил, действующих на фирму; понятие критических факторов конкурентного успеха фирмы в отрасли.
4. Анализ внутренней среды: модель «срезов» внутренней среды фирмы; модель 7S; стратегический анализ персонала организации

5. Комплексный стратегический анализ фирмы. SWOT-анализ фирмы и его роль в формировании стратегии управления персоналом.

6. Стратегический стоимостной анализ фирмы.

7. Определение и основные характеристики стратегии фирмы. Классификация стратегий фирмы. Базовые стратегии фирмы.

8. Стратегии достижения конкурентных преимуществ фирмы. Стратегии поведения фирмы в конкурентной среде.

9. Отраслевые стратегии фирмы.

10. Портфельные стратегии фирмы. Матрица Бостонской консультационной группы.

11. Функциональные стратегии фирмы. Стратегии развития персонала организации.

Семинар темы 5

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

1. Сущность и классификация форм стратегического планирования деятельности фирмы. Различия между стратегическим планированием и стратегическим менеджментом.

2. Структура и основные показатели стратегического плана: стратегическое планирование персонала организации. Основные индикаторы стратегической деятельности фирмы.

3. Процесс реализации стратегии и особенности основных функций управления фирмой в процессе реализации стратегии.

4. Организационная структура и функции департамента (отдела) стратегического развития фирмы.

5. Особенности управления персоналом организации в процессе реализации стратегии: причины, формы и способы преодоления сопротивления сотрудников стратегическим изменениям.

Семинар темы 6

1. Особенности основных функций управления фирмой в процессе реализации стратегии.

2. Корректировка стратегии в ходе её реализации.

3. Тактика преодоления сопротивления персонала в ходе реализации стратегии.

4. Стратегические организационные изменения. Сопротивление стратег ическим изменениям.

5. Типовая организационная структура и функции департамента стратегического развития.

Типовые практикумы по решению задач

Практикум по решению задач № 1 Тема 1. Сущность и содержание стратегического менеджмента.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность осуществлять сравнение оперативного и стратегического управления организацией.

Для этого обучаемым предлагается выбрать в качестве примера современную российскую компанию (допускается условный пример) и кратко описать ее: вид экономической деятельности, отрасль, миссию, территориальное размещение, примерную численность персонала и т.п.

Задание 1. Играя роль менеджмента компании, дайте развернутые и аргументированные ответы на три основных вопроса стратегического менеджмента:

1. В каком положении предприятие находится в настоящее время?
2. В каком положении оно хотело бы находиться через несколько лет?
3. Каким способом достигнуть желаемого положения?

Задание 2. Сравните принципы оперативного и стратегического управления компанией (приведя конкретные примеры) по категориям:

- основное назначение организации;
- способ достижения цели;
- учет фактора времени;
- роль персонала;
- критерии эффективности.

Практикум по решению задач № 2 Тема 2. Миссия и стратегические цели организации.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность разрабатывать миссию организации.

Для этого обучаемым предлагается:

1. Выбрать в качестве примера современную российскую компанию в соответствии с профилем обучения. Привести краткое, но достаточное для решения последующих задач, описание ее предназначения, организационно-правовой формы, целей и задач, текущего экономического состояния, особенностей деятельности и др.

2. Ответьте на основные вопросы миссии:

Вопросы	Компоненты	Содержание
Что производить?	Продукты или услуги	
Для кого производить?	Категории целевых потребителей	
Как производить?	Технология	
В чем уникальность организации?	Конкурентные преимущества	
Какова философия организации?	Важнейшие ценности и этические принципы организации	

3. Используйте контрольные вопросы по Э. Кэмпбеллу для определения качества разрабатываемой формулировки миссии:

1) Определяет ли формулировка вдохновляющую цель, которая не направлена на удовлетворение интересов заинтересованных лиц – акционеров, клиентов, сотрудников и поставщиков?

2) Включено ли в формулировку описание обязанностей компании перед своими заинтересованными сторонами?

3) Определяет ли формулировка сферу бизнеса и объясняет почему эта сфера привлекательна?

4) Описывает ли она стратегическое позиционирование компании, которое бы помогало определить вид конкурентного преимущества, которое необходимо?

5) Определяет ли формулировка ценности, которые связаны с целью организации и действует как убеждения, которыми сотрудники могут гордиться?

6) «Резонируют» ли ценности со стратегией организации и усиливают ли они ее?

7) Определяет ли формулировка важные нормы поведения, которые служат в качестве ориентиров стратегий и ценностей?

8) Описаны ли поведенческие нормы таким образом, чтобы отдельные сотрудники могли понять, поступили ли они правильно или нет?

9) Дает ли формулировка образ компании и охватывает ли она ее культуру?

10) Легко ли ее прочитать?

4. Сформулируйте:

А. Миссию-предназначение.

Б. Миссию-ориентацию.

В. Миссию-политику.

Практикум по решению задач № 3 Тема 3. Стратегический анализ.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность проводить PEST-анализ внешней среды организации.

Для этого обучаемым предлагается

1. Выбрать в качестве примера современную российскую компанию (допускается условный пример) и кратко описать ее: вид экономической деятельности, отрасль, миссию, территориальное размещение, примерную численность персонала и т.п.

2. Описать PEST факторы внешней среды и характер их влияния.

3. Оценить силу каждого фактора на деятельность организации.

4. Оценить вероятность изменения факторов в стратегической перспективе.

5. Определить взаимовлияние (положительное и отрицательное) из числа факторов, получивших самые высокие оценки.

6. По результатам анализа подготовьте выводы.

Практикум по решению задач № 4 Тема 3. Стратегический анализ.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность строить карту стратегических групп отрасли (рынка).

1. Определит тип бизнеса, для которого вы будете строить карту стратегических групп.

2. Определите регион, на базе которого будете проводить исследование.

3. Обоснуйте состав конкурентных характеристик, отличающих одну компанию от другой.

4. Постройте карту стратегических групп для основных игроков рынка.

5. Сделайте выводы и рекомендации.

Практикум по решению задач № 5 Тема 3. Стратегический анализ.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность проводить SWOT-анализ организации.

1. Выберите в качестве примера современную российскую фирму в соответствии с профилем обучения.

2. Приведите краткое, но достаточное для решения последующих задач описание ее предназначения, организационно-правовой формы, целей и задач, текущего экономического состояния, особенностей деятельности и др.

3. Укажите (предположите) конкретные примеры сильных и слабых сторон фирмы (во внутренней среде). Особое внимание обратите на персонал организации, его динамику, качество, структуру, дополнительное обучение и адаптацию.

4. Укажите (предположите) конкретные примеры угроз фирме и ее возможностей (во внешней среде).

5. Проведите SWOT-анализ компании.

6. Сделайте выводы:

а) использует ли фирма сильные стороны и преимущества в своей стратегии?

б) являются ли слабости фирмы ее уязвимыми местами и какой корректировки они требуют?

в) какие благоприятные обстоятельства дают фирме шансы на успех?

г) какие угрозы должны быть под пристальным контролем и какие действия необходимо предпринимать?

7. Предложите вариант стратегии организации.

Практикум по решению задач № 6 Тема 5. Стратегическое планирование.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность обосновывать систему ключевых экономических показателей стратегического плана организации.

Для этого обучаемым предлагается:

1. Выбрать в качестве примера крупную российскую компанию.

2. Пользуясь материалами последнего годового отчета выбранной компании описать составляющие её стратегического плана:

- видение;
- миссию;
- стратегические цели SMART;
- планируемые компанией стратегии и характеризующие их плановые показатели;
- требуемые ресурсы.

3. Составить резюме стратегического плана.

Практикум по решению задач № 7 Тема 6. Реализация стратегии.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность обосновывать направления стратегических организационных изменений.

1. Выберите в качестве примера современную российскую фирму в соответствии с профилем обучения.

2. Приведите краткое, но достаточное для решения последующих задач описание ее предназначения, организационно-правовой формы, целей и задач, текущего экономического состояния, особенностей деятельности и др.

3. Охарактеризуйте реализуемую (предполагаемую) стратегию развития и связанные с ней организационные изменения.

4. Определите тип организационной структуры компании. Охарактеризуйте ее достоинства и недостатки для решения задач стратегических изменений.

5.Укажите, какой отдел в организации отвечает за реализацию стратегических организационных изменений.

5. Опишите (предложите) структуру, цели, задачи, функции департамента стратегического развития организации.

6. Предложите варианты KPI для оценки работы отдела.

Ситуационный практикум Тема 4. Стратегии организации.

Обучаемым необходимо продемонстрировать способность анализировать стратегию организации.

1. Ознакомьтесь с кейсом из Задания 6 Главы 11 основного учебника.
2. Определите недостающую информацию.
3. Применив творческий подход, дополните кейс фактической информацией, необходимой для решения поставленных задач.
4. Обоснуйте и опишите вариант стратегического стоимостного анализа «Электромаш» по категориям:

а) снабжение (не менее 4-х категорий);

б) производство (не менее 4-х категорий);

в) распределение (не менее 4-х категорий).

5. Сформируйте перечень и обоснуйте рейтинг (весовые коэффициенты) ключевых факторов успеха компании.

6. Проведите расчет взвешенной оценки стратегической силы компании относительно конкурентов по категориям:

а) качество продукта

б) репутация (имидж)

в) технологии

г) производственные мощности

д) стоимостная позиция

7. Проведите расчет взвешенной оценки стратегической силы компании относительно двух конкурентов.

8. Предложите рекомендуемые стратегические действия «Электромаш».

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Стратегический менеджмент» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

<u>Типовые задания для проведения промежуточной аттестации</u>

обучающихся

Задания первого типа

1. Охарактеризуйте сущность и этапы развития стратегического менеджмента.
2. Опишите стратегическое соответствие возможностей, целей и ресурсов.
3. Охарактеризуйте школы стратегического менеджмента: дизайна, планирования, позиционирования, конфигурации.
4. Назовите и охарактеризуйте этапы развития корпоративного управления.
5. Перечислите особенности стратегического менеджмента.
6. Проведите сравнение оперативного и стратегического управления.
7. Охарактеризуйте задачи стратегического менеджмента (по А. Томпсону и А. Стрикленду).
8. Охарактеризуйте виды стратегического управления по И. Ансоффу.
9. Опишите шкалу оценки нестабильности среды. В чем смысл управления по слабым сигналам.
10. Что такое видение и миссия фирмы? Каковы направления действия миссии? Из каких этапов состоит процесс создания миссии?
11. Перечислите возможные стратегические цели фирмы. Какие есть о
с 12. Объясните понятие стратегии организации по: О. Виханскому, И. Ансоффу, А. Томпсону и А. Дж. Стрикленду, Г. Минцбергу.
о 13. В чем заключается сущность стратегического планирования?
в 14. Объясните различия между стратегическим планированием и стратегическим менеджментом.
ы
е 16. Приведите классификацию форм стратегического планирования, дайте их характеристику.
з 17. Что такое стратегия фирмы? Приведите характеристики стратегий.
а 18. Приведите классификацию стратегий.
и 19. Какие бывают базовые стратегии? Дайте их характеристику.
н 20. Какие бывают стратегии достижения конкурентных преимуществ? Дайте их характеристику.
е 21. Какие бывают стратегии поведения в конкурентной среде. Дайте их характеристику.
е 22. Какие бывают Отраслевые стратегии. Дайте их характеристику.
с 23. Какие бывают Портфельные стратегии. Дайте их характеристику.
о 24. Какие бывают Функциональные стратегии. Дайте их характеристику.
а 25. Какие инструменты разработки портфельных стратегий вы знаете? Опишите их.

Задания второго типа

1. Приведите и объясните пример стратегии диверсифицированного роста крупной промышленной компании: горизонтальная диверсификация.

2. Приведите и объясните пример стратегии диверсифицированного роста крупной промышленной компании: конгломератная диверсификация.

3. Приведите и объясните пример стратегии диверсифицированного роста крупной промышленной компании: концентрическая (центрированная) диверсификация.

4. Приведите пример реализации стратегии минимизации издержек для крупной промышленной компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

5. Приведите пример реализации стратегии минимизации издержек для сервисной компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

6. Выберите в качестве примера одну из отраслей экономики. Перечислите и приведите примеры доминирующих в этой отрасли экономических характеристик (семь позиций).

7. Выберите в качестве примера одну из отраслей экономики. Перечислите и приведите примеры основных движущих сил, вызывающих наиболее заметные изменения в отрасли за последние годы (не менее шести позиций).

8. Приведите пример реализации инновационной стратегии для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

9. Приведите пример реализации стратегии синергизма для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

10. Приведите пример реализации стратегии дифференциации для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

11. Приведите пример реализации стратегии фокусирования для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

12. Приведите пример реализации стратегии оперативного реагирования для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

13. Обоснуйте ключевые факторы успеха компаний (не менее трех) в категории «технологические ноу-хау». Компании: 1) ресторан быстрого обслуживания; 2) автомобильный завод; 3) сеть продуктовых магазинов.

14. Обоснуйте ключевые факторы успеха компаний (не менее трех) в категории «процессы производства и сбыта». Компании: 1) ресторан быстрого обслуживания; 2) автомобильный завод; 3) сеть продуктовых магазинов.

15. Обоснуйте ключевые факторы успеха компаний (не менее трех) в категории «внешние контакты и связи». Компании: 1) ресторан быстрого обслуживания; 2) автомобильный завод; 3) сеть продуктовых магазинов.

16. Приведите пример анализа «срезов» внутренней среды компании по категориям: кадровый, организационный. Сделайте вывод о конкурентоспособности данной компании и перспективах ее развития.

17. Приведите пример анализа «срезов» внутренней среды компании по категориям: производственный, маркетинговый. Сделайте вывод о конкурентоспособности данной компании и перспективах ее развития.

18. Приведите пример анализа «срезов» внутренней среды компании по категориям: финансовый, культурный. Сделайте вывод о конкурентоспособности данной компании и перспективах ее развития.

19. Приведите пример стратегического решения. Укажите особенности его реализации по сравнению с реализацией оперативного решения.

20. Опишите индикаторы эффективности стратегической деятельности фирмы. Объясните роль и значение каждого из них.

21. Охарактеризуйте последовательность проведения комплексного стратегического анализа. Кратко объясните роль и значение каждого этапа.

22. Объясните сходства и различия взглядов на стратегию по: О. Виханскому, И. Ансоффу и А. Томпсону и А. Дж. Стрикленду.

23. Приведите пример организации и семи анализируемых элементов ее внутренней среды по модели 7S Т. Питерса и Р. Уотермена.

24. Охарактеризуйте типовую структуру и показатели стратегического плана.

25. Охарактеризуйте основные особенности основных функций управления предприятием в процессе реализации стратегии.

Задания третьего типа

Задание 1 (типовое)*. Ресторан европейской кухни «Иллюзия» был открыт четыре месяца назад недалеко от городского парка отдыха. Количество посадочных мест — 35, средний чек — 1000 руб., персонал — 10 чел. Дизайн интерьера — строгий классический. В непосредственной близости расположены: один ресторан подобного типа (существует около пяти лет) и три ресторана быстрого обслуживания известных брендов.

Проведите частичный SWOT-анализ предприятия: 1) запишите (предположив недостающие) факторы по всем четырем категориям; 2) постройте матрицу оценки возможностей предприятия.

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей.

Задание 2 (типовое)*. Приведите пример анализа микроокружения крупной промышленной отечественной компании по категориям: поставщики, покупатели, непосредственные конкуренты, рынок рабочей силы, финансовый рынок. Сделайте вывод о конкурентоспособности данной компании и перспективах ее развития.

* В качестве примера предлагаются различные виды организаций.

Задание 3 (типовое)*. Выберите в качестве примера крупную промышленную отечественную компанию. Приведите перечень ее основных характеристик. Сформулируйте видение и миссию для данной компании. Объясните основные направления предложенной миссии.

* В качестве примера предлагаются различные виды организаций.

Задание 4 (типовое). Компания «Дельта» производит оборудование (процессоры, датчики, системы освещения и кондиционирования) и установку бытовых систем «Умный дом». Компания работает на рынке Москвы и Московской области около пяти лет. Заказчики: частные домовладельцы (около 75%) и строительные компании (около 25%). Конкуренты — отечественные и западные компании, специализирующиеся на производстве охранных систем.

Распределите весовые значения ключевых факторов успеха и проведите расчет взвешенной оценки стратегической силы компании относительно конкурентов при заданных значениях экспертных оценок (по 10-ти балльной шкале). Сделайте выводы о конкурентной позиции компании.

Ключевые факторы успеха	Вес	«Импульс»	Конкурент А	Конкурент В
Качество продукта		8 ( )	8 ( )	6 ( )
Репутация (имидж)		4 ( )	9 ( )	5 ( )
Технологии		7 ( )	4 ( )	5 ( )
Производственные мощности		3 ( )	10 ( )	5 ( )
Маркетинг		2 ( )	8 ( )	10 ( )
Стоимостная позиция		6 ( )	4 ( )	10 ( )
Взвешенный рейтинг силы				

Задание 5 (типовое)*. Компания ПАО «Позитрон» производит широкий спектр промышленного и бытового электрооборудования. Покупатели — строительные фирмы, производственные предприятия, магазины хозяйственных товаров Центрального Черноземного района РФ (Воронежская, Липецкая, Тамбовская и др. области). ПАО «Позитрон» работает на этом рынке около десяти лет. Доля продукции ЗАО «Позитрон» на рынке составляет 10,5%. Конкуренты — известные федеральные производители: «Альянс» (21,5%), «Викинг» (12%), «Гамма» (9,3%). Основным конкурентным преимуществом компании «Позитрон» ее менеджмент называет высокий уровень квалификации и лояльности персонала, хорошую репутацию компании, прочные партнерские отношения с крупными кредитными организациями региона.

Обоснуйте основные параметры анализа конкурентных сил, действующих на фирму (на основе модели пяти сил М. Портера).

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей.

Задание 6 (типовое)*. Прочитайте кейс. Выполните приведенные ниже

задания.

Компания ООО «Электросистемы» (г. Воронеж) производит широкий спектр промышленного (60%) и бытового (40%) электрооборудования. Покупатели: строительные фирмы (10%), производственные предприятия (55%), магазины хозяйственных товаров (35%) Центрально-черноземного района РФ (Воронежская, Липецкая, Тамбовская и др. области). ООО «Электросистемы» существует с 1995 г. Доля продукции компании на рынке электрооборудования в данном регионе в 2014 г. составила 10,5% (в стоимостном выражении). Продукция ООО «Электросистемы» отличается широким ассортиментом и строгим соблюдением стандартов на изделия.

Основным конкурентным преимуществом компании «Электросистемы» ее менеджмент считает высокий уровень квалификации и лояльности персонала, хорошую репутацию компании на рынке, прочные партнерские отношения с поставщиками материалов и крупными кредитными организациями региона. Конкуренты: зарубежные предприятия: «Siemens», «Philips» и др. (21,5%). Особенностью зарубежных компаний является хорошая узнаваемость бренда и традиционно высокое качество продукции. Российские федеральные производители: «Альянс» (17,5%), «Викинг» (11,7%), «Гамма» (6,3%). Остальное: средние и малые региональные предприятия.

Отличительной особенностью продукции компаний «Альянс» и «Викинг» является преобладание в ассортименте (до 63%) специализированных электротехнических агрегатов узкого применения: авиационная техника, судостроение, связь, атомная энергетика и др. Недорогие и качественные бытовое электрооборудование компании «Гамма» пользуется заслуженным спросом у покупателей г. Воронеж и всего региона. Остальные компании производят широкий ассортимент стандартной продукции по ценам ниже, чем у компании «Электросистемы».

Задания:

- сформулируйте видение компании, при необходимости дополнив его стратагемой;
- опишите философию текущего этапа развития компании;
- предложите варианты стратегических целей компании;
- прокомментируйте свои предложения.

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей.

Задание 7 (типовое)*. Выберите в качестве примера крупное немонопольное отечественное промышленное предприятие. Приведите краткое, но достаточное для решения последующих задач описание ее предназначения, организационно-правовой формы, целей и задач, текущего экономического состояния, особенностей деятельности и др.

Укажите:

а) по два фактора в каждой из PEST-областей;

б) по два фактора в каждой из SWOT-областей.

Обоснуйте необходимость оценки взаимосвязи этих факторов при проведении комплексного стратегического анализа.

* В качестве примера предлагаются различные виды организаций.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Интеллектуальные информационные системы»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 9
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Интеллектуальные информационные системы» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина «Интеллектуальные информационные системы» направлена на формирование у студентов знаний о типах интеллектуальных систем, методах представления и обработки знаний, экспертных системах, методах распознавания образов, моделях нейронных сетей, методах и алгоритмы их обучения. Данная дисциплина призвана дать понимание менеджерам о современных способах управления проектами с использованием современных компьютерных технологий. Главная задача курса - сформировать знания интеллектуальных системах включая методы искусственного интеллекта, которые используются при формировании и развитии бизнес-процессов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе во 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для эффективного управления бизнес процессами с использованием современных информационных технологий и программных средств, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать знания, умения и практический опыт применения современных информационных технологий в менеджменте;
- научиться эффективному поиску, критическому и системному анализу и синтезу информации, для решения профессиональных задач;
- использовать и применять углубленные знания в области искусственного интеллекта и нейронных сетей;
- овладеть навыками применения современных информационных технологий и программных средств;
- формирование уровня знаний, умений, практического опыта, опыта деятельности в рамках концепции «Цифровая трансформация».

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	**ОПК-5**	**ОПК-5.1** способен к эффективному использованию информационных технологий и программных средств в профессиональной деятельности	принципы и концепции информационных систем	умеет анализировать и систематизировать разнородные данные	имеет практический опыт работы с информационными системами	Контактная работа: Лекции Лабораторный практикум Самостоятельная работа
		ОПК-5.2. строит логические умозаключения на основании поступающей информации	области применения интеллектуальных информационных систем и их преимущества	разрабатывать требования к внедряемым системам сбора и анализа данных.	демонстрирует навыки анализа экономических проблем с применением компьютерных технологий	
		ОПК-5.3. использует современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	этапы работы с общим и специализированным программным обеспечением	умеет применять методы комплексного анализа управленческих решений, строить прогнозы развития экономических процессов	технологией работы с программами машинного обучения и распознавания образов в профессиональной деятельности	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Оная форма											
6 семестр											
Тема 1. Цифровизация и тенденции развития	4									2	
Тема 2. Основные аспекты использования интеллектуальных информационных систем в предпринимательской деятельности	4					12				20	Лабораторный практикум №1-3*3/20
Тема 3. Инструментальные программные средства информационных технологий в профессиональной деятельности	4					10				18	Лабораторный практикум №4/20
Тема 4. Инструментальные средства интеллектуального анализа и обработки данных	4					10				20	Лабораторный практикум №5/20
Всего за семестр:	**16**					**32**				**60**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Цифровизация и тенденции развития.

Понятие цифровизации, сущность изменения терминологии от «информатизации» к «цифровизации». Особенности терминологии: электронные, компьютерные, цифровые, информационно-коммуникационные технологии. Цифровые информационные технологии для решения актуальных профессиональных задач предпринимателя.

Тема 2. Основные аспекты использования интеллектуальных информационных систем в предпринимательской деятельности.

Концептуальные основы искусственного интеллекта. Представление суждений. Операционная аналитика. Подготовка компании к внедрению интеллектуальных информационных систем. Способы обнаружения неожиданных сведений в собранных данных. Определение информационных приоритетов при развитии и масштабировании бизнеса. Целевое предназначение информации, формируемой в системах CRM оперативного, аналитического и коллаборационного типа. Информация, формируемая в функциональных модулях подсистем CRM. Прикладные задачи CRM. Концепция управления цепочками поставок. Индустрия 4.0 и управление цепочкой поставок. Целевое предназначение информации, формируемой в функциональных модулях систем SCM. Управление логистическими цепочками и облачные технологии.

Тема 3. Инструментальные программные средства информационных технологий в профессиональной деятельности.

Выбор правильных критериев принятия решения. Виды метрик. Методы, основанные на обучении, разнообразие подходов. Программные средства прогнозной аналитики. Средства планирования и использования специализированных аналитических платформ. Применение экспертных систем. Планирование в интеллектуальных системах. Задача распознавания образов в бизнесе. Модели представления знаний. Использование чат-ботов при работе с клиентами. IoT и облачные технологии при работе распределенной команды. Интеллектуальные системы поддержки работы с использованием Agile.

Тема 4. Инструментальные средства интеллектуального анализа и обработки данных.

Решение информационной задачи анализа с использованием статистического пакета анализа MS Excel. Проектирование информационной задачи трендового анализа и прогнозирования данных и ее реализация на основе использования универсального генератора поддержки принятия решений MS Excel. Системы поддержки принятия решений. Использование аналитической системы "Project Expert" при разработке бизнес-планов.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, семинарское занятие, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется делать заметки, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению лабораторных практикумов

Лабораторный практикум необходимы для того, чтобы, во-первых, студенты вовлекались в учебный процесс посредством полученных индивидуальных заданий, при выполнении которых у студентов формировались бы определенные группы компетенций, во-вторых, при выполнении лабораторных практикумов у студентов формировались бы навыки последовательного выполнения полученных индивидуальных заданий, в-третьих, выполнение лабораторных практикумов необходимо для формирования навыков обмена личным опытом, полученным при выполнении индивидуальных заданий с другими студентами, в-четвертых, лабораторные практикумы позволяют студентам пополнять определенные разделы своего курсового проекта.

Лабораторные практикумы выполняются в соответствии с рабочим

учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к выполнению лабораторного практикума, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы.

В ходе выполнения практикума необходимо использовать рекомендованные учебные материалы, источники Интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения практикума:

1. Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.
2. Выполнение заданий практикума.
3. Подготовка отчета о выполнении практикума.
4. Сдача выполненного задания преподавателю.

Пример:

Создание основных разделов бизнес-плана в СППР Project Expert.

1. Ознакомится с технологией создания сложных документов.
2. Определить способы автоматизации при работе над документами.
3. Создать документ по работе с бизнес-моделью.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на

лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Цифровизация и тенденции развития	Изучение информационных трендов в бизнес системах. Изучение процесса извлечения знаний.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к занятию.	Подготовка к ответам преподавателя
Тема 2. Основные аспекты использования интеллектуальных информационных систем в предпринимательской деятельности	Применение нейронных сетей в финансовой сфере.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному занятию, подготовка отчета по практикуму.	Опрос. Защита отчет по лабораторному практикуму
Инструментальные программные средства информационных технологий в профессиональной деятельности	Обзор существующих программных средств используемых в малом бизнесе	Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму.	Опрос. Защита отчет по лабораторному практикуму
Инструментальные средства интеллектуального анализа и обработки данных	Изучите особенности применения баз данных применяемые при анализе информации	Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму.	Опрос. Защита отчет по лабораторному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Интеллектуальные системы : учебное пособие / А. Семенов, Н. Соловьев, Е. Чернопрудова, А. Цыганков ; Оренбургский государственный университет. – Оренбург : Оренбургский государственный университет, 2013. – 236 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=259148 (дата обращения: 30.05.2021). – Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Березовская, Е. А. Имитационное моделирование : учебное пособие / Е. А. Березовская ; Южный федеральный университет, Экономический факультет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2018. – 76 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=499496 (дата обращения: 25.05.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-9275-2426-6. – Текст : электронный.

2. Рунова, Л. П. Методы бизнес-прогнозирования : учебное пособие / Л. П. Рунова ; Южный федеральный университет, Экономический факультет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2018. – 110 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500011 (дата обращения: 24.05.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-9275-2553-9. – Текст : электронный.

3. Бессмертный, И. А. Интеллектуальные системы : учебник и практикум для вузов / И. А. Бессмертный, А. Б. Нугуманова, А. В. Платонов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 243 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01042-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469867 (дата обращения: 02.10.2021).

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Ассоциация по вопросам защиты информации	http://bis-expert.ru/
2.	Специализированный сайт по тематике информационной безопасности	http://all-ib.ru/
3.	Официальный сайт Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE)	http://www.ieee.org/index.html
4.	Официальный сайт компании Infowatch	http://www.infowatch.ru/
5.	Официальный сайт Лаборатории Касперского	http://www.kaspersky.ru/
6.	Сетевое издание CNews	https://www.cnews.ru/
7.	Официальный сайт журнала «Информационная безопасность»	http://www.itsec.ru/main.php
8	Официальный сайт издательства "Открытые системы"	https://www.osp.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- лаборатория информационных технологий, оснащенную лабораторным оборудованием, в зависимости от степени сложности, специализированной мебелью (мебель компьютерная (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя) и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, микрофон); набором демонстрационного оборудования (мультимедийное оборудование (проектор, экран);
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Лабораторный практикум	20-15 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, правильно выбраны совместимые комплектующие, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 14-9 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, правильно выбраны совместимые комплектующие, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 8-4 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выбраны совместимые комплектующие необходимые, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 3-0 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, описание спецификации содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к лабораторным практикумам</u>

Задание 1

Введение в интеллектуальный анализ данных

1. Рассмотрите примеры интеллектуальных веб-приложений. Определите, какие данные они собираются и какие действия производят. Выявите базовые элементы этих приложений. Предложите способ использования подобных приложений в различных бизнес задачах.

Задание 2

Маркетинг в социальных сетях.

Рассмотрите функционирование какой-либо группы в одной из социальных сетей. Ответьте на вопросы. Какие данные можно извлечь? Какие прогнозы построить? При помощи каких механизмов или инструментов интеллектуальных систем можно увеличить конверсию.

Задание 3

Ранжирование документов и информации.

Ознакомьтесь с доступными способами обработки данных. Для предложенных преподавателем данных выполните консолидацию, трансформацию, визуализацию данных.

Задание 4

Поисковые роботы

С помощью выбранного вами поискового робота выполните краулинг сайта стартапа (на ваш выбор), обработайте извлеченные данные, постройте для них индекс и выполнить поиск по его страницам. Проведите анализ экранных данных.

Задание 4

Выработка рекомендаций на основе интеллектуального анализа данных.

Разработайте рекомендаций, основанные на сходстве пользователей, предметов и контента популярного интернет-магазина. Выработайте рекомендаций по друзьям, статьям и новостным сообщениям.

Задание 5

Поиск решений на основе данных.

Оцените возможность автоматической регулировки цен, исходя из анализа спроса на товар, с сохранением должной маржинальности. Выявите сайт, который меняется в зависимости от того, к какой целевой аудитории относится клиент, так, чтобы увеличить вероятность клика, заявки и продажи.

Задание 6

Выявление зависимости модели телефона iOS – Android от дохода его владельца.

Задание № 7.

Продемонстрируйте функционал облачных технологий средств обработки данных в соответствии с заданием.

Задание № 8.

Используя ресурсы Интернета ознакомьтесь с облачной технологией электронного документооборота.

Задание № 9.

Используя справочно-правовую информационную систему произведите поиск в соответствии с заданием.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Интеллектуальные информационные системы» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Понятие интеллектуальных систем. Роль цифровой информации в 21 веке. Проблемы анализа и обработки большого объема данных.
2. Системы искусственного интеллекта. Основные понятия и определения.
3. Подходы к построению систем искусственного интеллекта.
4. Экспертные системы. Их назначение.
5. Структура и функции экспертных систем.
6. Технология разработки экспертных систем.
7. Экспертное оценивание. Основные методы.
8. Каковы признаки интеллектуальности ИИС?
9. На чем основана семантическая модель представления знаний?
10. Где применяются нейрокомпьютеры?
11. Что такое реляционные модели представления знаний?
12. В чём различия организации работы с данными и знаниями?

13. Каковы теоретические аспекты структурирования знаний?
14. Что такое лингвистическая переменная?
15. Приведите классификацию методов практического извлечения знаний.
16. Какова роль эксперта, инженера знаний и пользователя?
17. Что такое коммуникативные методы?
18. Что является основой любой интеллектуальной системы?
19. Какова история возникновения нечеткой логики?
20. Что такое интеллектуальный интерфейс?
21. Чем характеризуются системы с интеллектуальным интерфейсом?
22. Каковы особенности самообучающихся систем?
23. Что такое продукционная модель представления знаний и правила их обработки?
24. Что такое нейронные сети?
25. Каковы основные понятия генетических алгоритмов?
26. Что такое системы с интеллектуальным интерфейсом?

Задания 2-го типа

1. Методы практического извлечения знаний.
2. Модели представления знаний. Логические модели.
3. Модели представления знаний. Семантические сети.
4. Модели представления знаний. Продукционные модели.
5. Модели представления знаний. Фреймовые модели.
6. Планирование решения задач. Методы поиска решений в пространстве состояний.
7. Планирование решения задач. Методы поиска решений в пространстве задач.
8. Охарактеризуйте первые коммерческие системы, основанные на знаниях.
9. Приведите пример использования искусственного интеллекта в информационных системах предприятий.
10. Охарактеризуйте этапы анализа текста при переводе с одного естественного языка на другой.
11. Охарактеризуйте построение решающих функций нейронных сетей.
12. Чем отличаются глубинные знания от процедурных? Поясните на примере.
13. Охарактеризуйте продукционную модель представления знания.
14. В чем состоит основное достоинство продукционной модели? Поясните на примере.
15. Охарактеризуйте системы с естественно-языковым интерфейсом.
16. Охарактеризуйте нейрон как простой вычислительный элемент.
17. В чем заключается основное преимущество фреймовой

модели? Поясните на примере.

18. Охарактеризуйте модели представления знаний, получившие распространение в промышленных экспертных системах.

19. Каким образом разрешаются конфликтные ситуации при выборе правил в процессе интерпретации знаний? Поясните на примере.

20. Какая стратегия вывода называется выводом, управляемым целями? Приведите пример.

21. Какая стратегия вывода называется выводом, управляемым данными? Приведите пример.

22. Охарактеризуйте понятие нечеткие знания.

23. Охарактеризуйте интеллектуальные гипермедийные системы.

24. Как описывается лингвистическая переменная? Поясните на примере.

25. Каким образом вводятся коэффициенты уверенности при описании нечеткого знания? Поясните на примере.

Задания 3-го типа

1. Применение генетического алгоритма.
2. Объединить три различные оценки, чтобы обеспечить окончательное ранжирование результатов конкретного запроса клиента.
3. Провести оценку изменения диапазона предсказания при увеличении диапазона оценки качества услуг фирмы.
4. Обучение без учителя: обучение по Хеббу (Hebbian learning) и самоорганизующиеся карты.
5. Подсчет стоимости ошибок классификации товаров.
6. Произвести сравнение двух и более нейронных сетей. Выбрать оптимальную для решения конкретной бизнес задачи.
7. Постройте дерево принятия решений для задачи классификации пользователей сайта.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Экономика и финансы организации»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
III. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7
IV. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 9
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПДИНЫ 12
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 17
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 19

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Экономика и финансы организации» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Экономика и финансы организации» ориентировано на получение обучающимися знаний о фирме как основном субъекте предпринимательской деятельности. Она посвящена рассмотрению основных условий обеспечения экономической устойчивости фирмы, ее организационной структуры и принципов управления, модели функционирования фирмы в рыночной среде, ресурсного обеспечения (основные и оборотные средства, трудовые ресурсы), системы показателей для оценки эффективности их использования, экономических затрат и результатов деятельности (издержки производства товаров и услуг, прибыль и рентабельность, эффективность хозяйственной деятельности).

Дисциплина формирует систему базовых представлений о содержании, специфике, принципах и инструментах функционирования экономики и финансов организации.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Экономика и финансы организации» включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Экономика и финансы организации» является формирование у обучающихся базовых знаний, теоретических основ и практических навыков в области экономики и финансов организации.

Задачи изучения дисциплины:

- реализация требований, установленных государственным общеобразовательным стандартом высшего профессионального образования к подготовке специалистов по вопросам экономики и менеджмента;
- обеспечение студентов системой знаний об основах экономики и финансов организации;
- формирование навыков практического использования полученных знаний в практике организации экономической работы.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	**ОПК-1**	**ОПК-1.1** Решает задачи управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровне на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, экономической теории, экономики и финансов организации	экономику фирмы; методы оценки активов и источников финансирования организации, методы оценки эффективности их использования; функции финансов; экономический и финансовый механизм функционирования организаций; материальные, трудовые и финансовые ресурсы организаций	оценивать текущую финансово-экономическую ситуацию с целью выявления и формирования основных направлений развития деятельности организации; разрабатывать соответствующие проекты и обосновывать их целесообразность в рамках установленных профессиональных задач	участия в разработке программ развития организации, проведения расчётов по оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности организаций для принятия управленческих решений; применять на практике современные модели развития и управления организацией в соответствии с текущей и стратегической направленностью деятельности организации	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		ОПК-1.2. Решает профессиональные задачи в области управления персоналом на основе знаний организационной управленческой теории и экономики труда	трудовые и иные ресурсы организации; факторы общественного производства; экономический и финансовый механизм функционирования организаций; финансовые результаты деятельности	формулировать задачи для определения путей решения экономических и социально - значимых целей организации в области управления	выражать и обосновывать свою точку зрения и работать в команде; применять на практике современные модели развития и управления организацией в соответствии с	

			организации; показатели эффективности деятельности организации; содержание и существующие подходы к организации финансовой деятельности организаций.	персоналом; рассчитывать показатели эффективности деятельности организации; разрабатывать и внедрять основной методический инструментарий организации финансовой деятельности организации.	текущей и стратегической направленностью деятельности организации в области управления персоналом.	
Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	**ОПК-4**	**ОПК-4.2** Применяет аналитический финансово-экономический инструментарий для выявления и оценки рыночных возможностей для развития новых направлений деятельности организации	показатели результативности и эффективности деятельности организации, выявления рыночных возможностей; механизм и инструментарий выработки и реализации организационно-управленческих решений на основе теоретических и методологических подходов к получению, структурированию и анализу необходимой информации	рассчитывать основные экономические показатели организации, в том числе показатели результативности и эффективности ее деятельности, интерпретировать полученные значения показателей и использовать при принятии управленческих решений; анализировать экономическую и финансовую информацию деятельности организации, используя современны	использования аналитических приемов и инструментария определения целесообразности принятия организационно-управленческих решений по экономическому и финансовому обеспечению деятельности организации, развитию направлений деятельности организаций.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

				е методы и технологии оценки эффективности бизнеса		

III. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ Форма ПА/балл
		Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая [illegible]		
Очная форма										
Тема 1. Экономика организации как субъекта рыночных отношений	3		5						2	Контрольные задания для тестирования/10 Контрольные задания для практикума по решению задач/10
Тема 2. Экономика труда.	2		5						2	Контрольные задания для практикума по решению задач/10
Тема 3. Финансовые ресурсы организации, их содержание и источники.	2		4						2	Контрольные задания для практикума по решению задач/10
Тема 4. Внеоборотные активы организации.	3		5						2	Контрольные задания для практикума по решению задач/10
Тема 5. Оборотные активы организации	2		5						2	Контрольные задания для практикума по решению задач/10
Тема 6. Затраты организации, себестоимость продукции.	3		5						2	Контрольные задания для практикума по решению задач/10
Тема 7. Ценообразование.	2		4						2	Контрольные задания для практикума по решению задач/10
Тема 8. Доходы и финансовые результаты организации	2		5						1	Контрольные задания для

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ Форма ПА/балл
		Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
Очная форма										
										тестирования/ 10, Контрольные задания для практикума по решению задач/10
Всего:	**19**		**38**						**15**	**100**
Контроль (зачет с оценкой), час	**36**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**									

IV. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Экономика организации как субъекта рыночных отношений

Цели и задачи деятельности организации в рыночной экономике. Спрос и предложение как мотивация функционирования организации в рыночной экономике.

Структура произведенной и реализованной продукции (товаров, работ, услуг). Реализованная продукция (товары, работы, услуги) и выручка организации.

Экономические ресурсы организации: природные ресурсы, предпринимательские ресурсы, трудовые (человеческие) ресурсы, финансовые ресурсы: деньги, ценные бумаги и иные финансовые ресурсы; материально–вещественные ресурсы (основные средства, доходные вложения в материальные ценности, запасы (запасы сырья и материалов, топлива, ГСМ, запчастей, готовой продукции, товаров для перепродажи)); нематериальные ресурсы.

Сферы деятельности организации: маркетинг, снабжение, кадровое обеспечение, производство, сбыт, финансы.

Бизнес-процессы организации: основные (анализ рынка (маркетинг); закупки; производство продукции, оказание услуг; продажи; постпродажное обслуживание) и вспомогательные процессы (финансовые службы, юридическое обеспечение, кадровое обеспечение, IT-обеспечение, хозяйственное обеспечение).

Экономическая модель организации. Внутренняя и внешняя среда организации.

Организационная (общая) структура организации. Участок, цех, отдел, департамент. Рабочее место. Стационарное рабочее место. Подвижное рабочее место.

Инфраструктура организации. Не операционная (непроизводственная) инфраструктура организации. Операционная (производственная) инфраструктура организации.

Тема 2. Экономика труда

Трудовые ресурсы. Рабочая сила. Кадры организации. Персонал организации, классификация. Процесс труда. Разделение труда. Кооперация труда.

Структура рабочего времени: подготовительно–заключительное время, основное время, вспомогательное время, оперативное время, время обслуживания рабочего места.

Определение потребности в персонале. Нормирование труда. Норма времени. Норма выработки. Норма обслуживания. Норма численности. Производительность труда. Выработка. Трудоемкость. Факторы, влияющие на производительность труда.

Организация оплаты труда: формы и способы оплаты труда,

мотивация труда.

Тема 3. Финансовые ресурсы организации, их содержание и источники

Финансовые ресурсы организации. Финансовые отношения организации. Функции и принципы организации финансов организации: распределительная функция, контрольная функция, воспроизводственная функция. Принципы организации финансов организации: финансовая самостоятельность, самофинансирование, контроль, материальная ответственность, заинтересованность в результатах финансово–хозяйственной деятельности**.** Финансовый механизм организации. Финансовые ресурсы: деньги, ценные бумаги и иные финансовые ресурсы.

Источники формирования финансовых ресурсов. Собственный капитал: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль. Заемный капитал. Кредит. Банковский кредит: инвестиционный кредит, кредитная линия, овердрафт.

Тема 4. Внеоборотные активы организации

Состав внеоборотных активов. Виды оценки основных средств. Амортизация основных средств. Внеоборотные активы: нематериальные активы; основные средства; незавершенное строительство; доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения.

Основные средства и основные фонды: понятие, состав и сравнение. Производственная мощность предприятия. Факторы производственной мощности: количество и состав установленного оборудования, режим работы и производительность оборудования, номенклатура продукции.

Виды оценки основных средств: первоначальная стоимость, восстановительная (текущая) стоимость, остаточная стоимость балансовая стоимость, амортизация основных средств, норма амортизации, период начисления амортизации, срок полезного использования, способы начисления амортизации. Показатели использования основных средств: коэффициент износа; коэффициент годности; коэффициент обновления; коэффициент выбытия, фондоотдача; фондоемкость; фондовооруженность. Воспроизводство основных средств: простое воспроизводство, расширенное воспроизводство, реконструкция, техническое перевооружение. Нематериальные активы: состав, виды оценки, способы начисления амортизации. Объекты интеллектуальной собственности, деловая репутация организации («гудвилл»).

Тема 5. Оборотные активы организации

Оборотные (текущие) активы: запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства. Валовые оборотные активы. Чистые оборотные активы (чистый рабочий капитал). Собственные оборотные активы.

Определение потребности в оборотных активах организации.

Нормирование: метод прямого счета, норма оборотных активов, страховой запас, норматив оборотных активов. Норма оборотных средств по незавершенному производству. Нормы запаса по готовой продукции. Показатели эффективности использования оборотных активов. Длительность одного оборота. Скорость оборота оборотных активов. Абсолютное высвобождение (экономия) оборотных активов.

Тема 6. Затраты организации, себестоимость продукции

Издержки производства: постоянные переменные.

Затраты и расходы организации: понятие и виды. Состав затрат по учетным группа и статьям. Прямые и косвенные затраты.

Понятие и виды себестоимости продукции (услуг). Порядок формирования себестоимости: цеховая (бригадная), производственная, полная (коммерческая).

Мероприятия по снижению себестоимости.

Налогообложение организаций. Виды налогов, налогооблагаемая база.

Тема 7. Ценообразование

Понятия цены и стоимости товара, Цена, функции цены: измерительная, стимулирующая, распределительная, учётная, регулирующая. Система цен: свободные (рыночные) цены, регулируемые цены, оптовые цены, розничные цены, постоянная цена, сезонная цена, мировые цены, внутренние (трансфертные) цены. Ценообразование. Алгоритм ценообразования. Методы ценообразования, ценовая политика, ценовая дискриминация, ценовые скидки. Налоги, включаемые в цену продукции (товаров, работ, услуг).

Тема 9. Доходы и финансовые результаты организации

Понятие и виды доходов организации, их классификация. Выручка как доход от операционной деятельности. Доходы организации, их классификация. Прибыль: экономическое содержание, функции, классификация. Виды прибыли и взаимосвязь между ними: валовая

прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, операционная прибыль, маржинальная прибыль, экономическая прибыль. Факторы, влияющие на величину прибыли. Качество прибыли. Планирование, распределение и использование прибыли. Точка безубыточности. Эффективность деятельности организации и показатели ее характеризующие.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПДИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Экономика и финансы организации» используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

Следует обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике. Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Экономика организации как субъекта рыночных отношений	Свободные ресурсы, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы: деньги, ценные бумаги; материально–вещественные ресурсы; нематериальные ресурсы. Маркетинг. Снабжение. Кадровое обеспечение. Производство. Сбыт. Финансы. Организация цехов: технологическом типе структуры цеха, предметный тип, смешанный (предметно–технологический) тип. Единичное производство. Серийное производство. Массовое производство. Специализация, пропорциональность, непрерывность, параллельность**,** прямоточность, техническая оснащенность, ритмичность, гибкость	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач Тестирование
Тема 2. Экономика труда.	Подготовительно–заключительное время, основное время,	Работа в библиотеке Работа с	Отчет по практикуму по решению задач

	вспомогательное время, оперативное время, время Обслуживания рабочего места. Норма времени. Норма выработки. Норма обслуживания. Норма численности Формы заработной платы. Прямая сдельная оплата труда, косвенная сдельная оплата труда, сдельно–премиальная оплата, сдельно–прогрессивная оплата, аккордная оплата труда	литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму по решению задач	
Тема 3. Финансовые ресурсы организации, их содержание и источники.	Финансы коммерческих и некоммерческих организаций. Государственное регулирование финансов организации. Экономическая сущность и классификация капитала. Уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль**.**	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 4. Внеоборотные активы организации.	Первоначальная стоимость, восстановительная (текущая) стоимость, остаточная стоимость балансовая стоимость. Коэффициент износа; коэффициент годности. Воспроизводство основных средств: простое воспроизводство, расширенное воспроизводство, реконструкция, техническое перевооружение. Нематериальные активы: объекты интеллектуальной собственности, деловая репутация предприятия («гудвилл»).	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 5. Оборотные активы организации	Валовые оборотные активы. Чистые оборотные активы (чистый рабочий	Работа в библиотеке Работа с литературой и	Отчет по практикуму по решению задач

	капитал). Собственные оборотные активы. Метод прямого счета, норма оборотных активов, страховой запас, норматив оборотных активов. Абсолютное высвобождение (экономия) оборотных активов.	интернет-источниками Подготовка к практикуму по решению задач	
Тема 6. Затраты организации, себестоимость продукции.	Затраты и расходы организации: понятие и виды. Состав затрат по учетным группа и статьям. Прямые и косвенные затраты. Порядок формирования себестоимости: цеховая (бригадная), производственная, полная (коммерческая). Мероприятия по снижению себестоимости. Налогообложение организаций. Виды налогов, налогооблагаемая база.	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 7. Ценообразование.	Цена, функции цены: измерительная, стимулирующая, распределительная, учётная, регулирующая. Система цен: свободные (рыночные) цены, регулируемые цены, оптовые цены, розничные цены, постоянная цена, сезонная цена, мировые цены, внутренние (трансфертные) цены. Ценообразование, ценовая политика, ценовая дискриминация, ценовые скидки.	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 8. Доходы и финансовые результаты организации	Доходы предприятия, их классификация. Прибыль: экономическое содержание, функции, классификация. Валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, операционная прибыль, маржинальная	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по	Отчет по практикуму по решению задач Тестирование

	прибыль, экономическая прибыль. Факторы, влияющие на величину прибыли. Качество прибыли. Планирование, распределение и использование прибыли. Эффективность деятельности предприятия и показатели ее характеризующие.	решению задач	

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Экономика организации : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477698

Дополнительная литература:

1. Мокий, М. С. Экономика фирмы : учебник и практикум для вузов / М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский ; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12884-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468570

2. Экономика и финансы организации: учебник Т.С. Новашина, В.И. Карпунин, И.В. Косорукова; под ред. Т.С. Новашиной Т.С. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Университет«Синергия», 2020. – 336 с.

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Вопросы экономики.	http://www.vopreco.ru/
2.	Экономика России XXI век.	http://www.ruseconomy.ru/
3.	Экономика и управление на предприятии: научно-образовательный портал.	http://www.eup.ru/
4.	Экономика современного предприятия: информационный экономический портал.	http://www.esp-izdat.ru/
5.	Экономика предприятия.	http://www.ecanomika.ru/
6.	Экономический анализ: теория и практика.	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного

производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1.	Тестовые задания	10-9 – получают обучающиеся, справившиеся с работой на 100 – 90 %; 8-7 – ставится в том случае, если верные ответы составляют 80%-70% от общего количества; 6-5 – соответствует работа, содержащая 50 – 69 % правильных ответов. 4-0 – соответствует работа, содержащая менее 50% правильных ответов.
2.	Практикум по решению задач	Оценка выполнения блока задач: 10-9 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации,

		использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 8-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 4-1 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выбраны совместимые комплектующие необходимые, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 0 – практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решению задач:

Задание 1.

Проектная производительность станка 8000 шт. продукции, стоимость станка 80 тыс. руб. В первый год на станке произведено 2 000 шт., во второй год 1 000 шт., в третий год на 20 % больше чем во второй год, в четвертый год в 2 раза больше чем в третий. Применяя способ списания стоимости пропорционально объему выполненных работ определить и коэффициент износа станка в конце 4-го года.

Задание 2.

По данным, приведенным в таблице определить фондоотдачу, фондоемкость и фондовооруженность труда

Показатели	Числовые значения
Выручка, тыс. руб.	22 000
Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	5 500
Среднесписочная численность ППП, чел.	1 10

Задание 3.

Норматив оборотных средств организации – 6500 тыс. руб., годовой план реализации продукции 32 500 тыс. руб. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота в днях.

Задание 4.

Организация производит безалкогольные напитки. Данные об объемах продаж и затратах приведены в табл.

Таблица Основные показатели деятельности организации, руб.

Показатели	Безалкогольные напитки	
	Байкал	Тархун
Объем продаж в месяц, бут	5000	4000
Цена реализации	15	12
Переменные затраты на единицу изделия, руб.	10	8
Постоянные затраты	15000	

Определить прибыль организации.

Задание 5.

Определить рентабельность продукции за три квартала на основе следующих данных (табл.) и сделать выводы:

Таблица. Исходные данные для расчета показателей рентабельности

Показатели	Ед. измерения	Квартал года		
		1	2	3
Количество выпущенных изделий	шт.	15 000	20 000	18 000
Цена одного изделия	руб.	80	80	80
Себестоимость одного изделия	руб.	60	62	58

Задание 6.

Определить материальные затраты на производство продукции имея следующие данные:

Элементы затрат	Сумма, в руб.
1.1 Сырье и основные материалы	110900
1.2 Вспомогательные материалы	7000
1.3 Топливо	8000
1.3 Энергия	6000
2. Расходы на оплату труда	27000
3. Страховые взносы – 30%	

4. Амортизационные отчисления	17000
5. Прочие затраты	10000

Задание 7.

Участник общества с ограниченной ответственностью решил выйти из общества и подал заявление об этом в апреле 2011 г. Уставной капитал общества на момент выхода участника составлял 80 тыс. руб., а номинальная доля участника общества составляет 4 тыс. руб. Стоимость чистых активов общества составляет 12 млн.руб. Определить действительную стоимость доли выбывшего участника.

Тест:

1. Совокупность всех хозяйственных ценностей организации формирует:

a) денежные средства
b) активы
c) оборотные средства
d) основные средства

2. Основные средства организации– это:

a) денежные средства, вложенные в основные фонды организации
b) средства производства, которые используются в ряде производственных циклов и переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям
c) все названное вместе

3. Основные фонды организации– это:

a) средства производства, которые используются в ряде производственных циклов и переносят свою стоимость на готовую продукцию при вводе в эксплуатацию
b) средства производства, которые используются в ряде производственных циклов и переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям
c) средства производства, которые используются в одном производственном цикле, но переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям

4. Прибыль распределяется пропорционально трудовому вкладу его участников в …

а) кооперативах
б) товариществах на вере
в) коммандитных товариществах
г) хозяйственных обществах

5. Доходы организации формируются за счет:

a) выручки от реализации продукции (работ, услуг)

b) нематериальных активов (прочая реализация) и внереализационных доходов

c) всего названного вместе

6. Полная себестоимость продукции организации равна:

a) производственная себестоимость + коммерческие расходы

b) производственная себестоимость – коммерческие расходы

c) отпускная цена – коммерческие расходы

7. Финансовый контроль за уровнем затрат целесообразно устанавливать:

a) на стадии планирования

b) начиная с момента производства продукции

c) после реализации продукции

8. Прибылью предприятия являются:

a) средства, полученные от реализации продукции (работ, услуг),

b) основных средств, нематериальных активов

c) разница между средствами, полученными от покупателей, и средствами, уплаченными поставщикам

d) разница между всеми доходами и расходами организации в отчетном периоде

9. Рентабельность продаж определяется как:

a) отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции

b) отношение прибыли от реализации всех активов предприятия к средней величине активов за определенный период

c) отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации за вычетом налогов, включаемых в цену реализации

10. Суммы НДС, полученные от покупателей при реализации имущества, участвуют в формировании:

a) прибыли от реализации основных фондов

b) балансовой прибыли

c) чистой прибыли

d) не участвуют в формировании прибыли организации

11. На основании производственной программы формируются:

a) расчет плановой потребности в закупках материалов

b) прогноз объема продаж

c) смета производственных накладных расходов

12. Производственный процесс представляет собой: процесс превращения исходного сырья в готовый продукт

a) распределение работников по видам работ

b) законченный круг производственных операций при изготовлении продукции

13. Деление производственного процесса на основной, вспомогательный и обслуживающий необходимо для:

a) определения необходимого количества оборудования

b) определения необходимой численности работников и структуры кадров

c) проектирования производственной структуры организации

14. Основная задача нормирования труда:

a) установление необходимых затрат времени на производство единицы продукции (выполнение работы)

b) анализ и проектирование рациональных условий, режимов и приемов работы

c) выявление резервов снижения трудовых затрат

15. По отношению к объему производства затраты подразделяются на:

a) производственные и непроизводственные

b) прямые и косвенные

переменные и постоянные

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Экономика и финансы организации» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	**-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте сущность «финансов организации» как экономической категории. Какие денежные отношения относятся к финансовым отношениям?
2. Охарактеризуйте экономические ресурсы организации, произведите их классификацию.
3. Дайте понятие основным фондам организации, их материально-вещественной и стоимостной формам.
4. Дайте понятие оборотным фондам организации, их материально-вещественной и стоимостной формам.
5. Охарактеризуйте организационную и производственную структура промышленного производства.
6. Разъясните понятие финансовых ресурсов организации и источников их формирования.
7. Дайте определение категории «цена» и перечислите основные виды цен.
8. Раскройте сущность безналичных и наличных расчетов организации.
9. Охарактеризуйте трудовые ресурсы организации.
10. Раскройте сущность налогообложения организации, произведите классификацию налогов.
11. Финансы организации. Финансовые отношения организации.

12. Функции и принципы организации финансов организации: распределительная функция, контрольная функция, воспроизводственная функция.

13. Экономическая сущность и классификация капитала.

14. Собственный капитал: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль.

15. Заемный капитал. Кредит. Банковский кредит: инвестиционный кредит, кредитная линия, овердрафт.

16. Состав внеоборотных активов.

17. Виды оценки основных средств. Амортизация основных средств.

18. Внеоборотные активы: нематериальные активы; основные средства; незавершенное строительство; долгосрочные финансовые вложения. Воспроизводство основных средств: простое воспроизводство, расширенное воспроизводство, реконструкция, техническое перевооружение.

19. Нематериальные активы: объекты интеллектуальной собственности, деловая репутация предприятия («гудвилл»).

20. Норма оборотных средств по незавершенному производству. Нормы запаса по готовой продукции.

21. Показатели эффективности использования оборотных активов.

22. Охарактеризуйте длительность одного оборота. Скорость оборота оборотных активов.

23. Оборотные (текущие) активы: запасы, дебиторская задолженность, денежные средства.

24. Платежные документы: платежное поручение, платежное требование–поручение, инкассовое поручение, аккредитив, чек.

25. Вексельная форма расчетов. Взаимозачет. Товарообменные операции.

Задания 2 типа.

1. Охарактеризуйте особенности финансов различных организационно-правовых форм.

2. Разъясните принципы и способы финансирования деятельности организации.

3. Охарактеризуйте системы оплаты труда в организации. Каковы плюсы и минус каждой из выделенных вами систем оплаты?

4. Раскройте понятие доходности. Какими показателями измеряется доходность организации?

5. Приведите цели и порядок составления производственной программы организации.

6. Существует ли взаимосвязь между рабочим временем и производительностью труда?

7. Какими показателями измеряется эффективность использования оборотных активов?

8. С помощью каких показателей можно оценить эффективность деятельности организации?

9. Какие факторы лежат в основе определения вида используемой организации амортизационной политики?

12. В чем сущность сдельной оплаты труда? Каковы преимущества и недостатки этой системы?

13. В какой взаимосвязи находятся операционный и финансовый циклы организации? Можно ли за счет сокращения операционного цикла сократить длительность финансового цикла и наоборот?

14. Влияет ли скорость оборачиваемости активов на величину прибыли организации?

15. Для какой цели организация определяет оптимальный остаток денежных активов и производственных запасов?

16. Согласны ли вы с утверждением, что применение нелинейного способа амортизации по сравнению с линейным, на 1-ом году срока полезного использования актива, не влияет на величину чистой прибыли? Обоснуйте ответ.

17. Согласны ли вы с утверждением, что более высокому удельному весу внеоборотных активов в составе имущества предприятия должен соответствовать больший удельный вес краткосрочных источников финансирования? Обоснуйте ответ.

18. Согласны ли вы с утверждением, что консервативная политика формирования оборотных активов ведет к увеличению прибыльности предприятия? Обоснуйте ответ.

19. Согласны ли вы с утверждением, что чистый денежный поток равен прибыли от операционной деятельности? Обоснуйте ответ.

20. Согласны ли вы с утверждением, что увеличение оттока денежных средств отрицательно повлияет на чистый денежный поток компании?

21. Пусть Тв, Тп, Та - темпы роста объемов «выручки от реализации», «прибыли», «активов» соответственно. Постройте верное неравенство, характеризующее высокую эффективность деятельности организации и качество ее бизнеса.

22. Согласны ли вы с утверждением, что товарный кредит – самый дешевый и доступный источник заемного капитала? Обоснуйте ответ.

23. Почему государство регулирует состав затрат, включаемых в себестоимость продукции? Может ли коммерческое предприятие превысить нормы командировочных расходов, определенные государством?

24. Как происходит воспроизводство основных фондов?

25. Как происходит порядок формирования себестоимости?

Задания 3 типа

Задание 1. Определите оптовую (отпускную) цену на товар, если себестоимость его выпуска – 600 руб. за единицу, приемлемая для производителя рентабельность – 20% к затратам, ставка акциза – 15%, ставка НДС – 18%.

Задание 2. Здание сборочного цеха – 1200 млн р.; здание больницы – 298 млн р.; здание общежития – 98 млн р.; здание детского сада – 36 млн р.; внутрипроизводственные дороги – 150 млн р.; производственный инвентарь – 12 млн р.; рабочие машины и оборудование – 1260 млн р.; силовое оборудование – 186 млн р.; специальное оборудование – 112 млн р.; инструмент – 84 млн р. Определить остаточную стоимость основных средств; выделить величину производственных и непроизводственных основных фондов; рассчитать удельный вес активной и пассивной частей основных средств.

Задание 3. Определите величину производственной мощности цеха (*M*)
и уровень ее использования, если известно, что: в цехе работает 40 станков; годовой выпуск продукции 115 500 изделий; режим работы двухсменный; продолжительность смены – 8 ч; число рабочих дней в году – 258; регламентированные простои оборудования – 4% режимного фонда времени; норма времени на обработку одного изделия – 1,2 ч.

Задание 4. Смирнов И.С. получил годовой доход в сумме 278000 рублей. С января по май ему полагался стандартный вычет (400 руб). В августе Смирнов оплатил за свое обучение векселем на сумму 27000 рублей. Рассчитать НДФЛ Смирнова.

Задание 5. Акционерное общество имеет уставный капитал на сумму 800 тыс. руб. и минимальный размер резервного фонда. По итогам хозяйственной деятельности чистые активы составили 750 тыс. руб., а чистая прибыль – 120 тыс. руб. Определить возможную сумму, направляемую на выплату дивидендов.

Задание 6. Швейное предприятие реализует магазину партию из 40 изделий на сумму 22 000 руб., включая НДС на сумму 3667 руб. При этом израсходованные при пошиве ткани, отделочные материалы, фурнитура были приобретены швейным предприятием у поставщиков на сумму 7000 руб., включая НДС – 1167 руб.

Определите:

а. добавленную на швейном предприятии стоимость в расчете на единицу продукции в сумме;

b. сумму НДС в рублях, которая должна быть перечислена в бюджет;

c. НДС, перечисленный в бюджет, в процентах к добавленной стоимости.

Задание 7. Определите годовую сумму амортизационных отчислений и норму амортизации на основе следующих данных:

- стоимость оборудования в момент приобретения 25 тыс. руб.;
- срок службы 10 л.;
- затраты на модернизацию за амортизационный период, 3 тыс. руб.;
- остаточная стоимость оборудования, 1,5 тыс. руб.

1. По данным, приведенным в табл. 1, определите плановую и отчетную фондоотдачу, фондоемкость, фондовооруженность. Дайте оценку эффективности использования ОПФ.

Таблица 1.

Показатели	**План**	**Отчет**
Выпуск продукции, тыс. руб.	300	315
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	120	125
Численность работающих, человек	100	90

Задание 8. Определите коэффициент сменности оборудования (*К*см), коэффициент загрузки оборудования (*К*загр), коэффициент использования сменного режима работы оборудования (*К*см.р) при следующих условиях: количество станков, установленных в цехе, – 430; предприятие работает в двухсменном режиме; в первую смену работает 415 станков, во вторую – 410; продолжительность смены – 8 ч.

Задание 9. На основании приведенных данных рассчитать коэффициенты износа, ввода, выбытия, годности основных фондов.

b. Стоимость основных фондов на начало года, млн р. 75 321;
c. Износ основных фондов, млн р. 28 329;
d. Введено в действие основных фондов на конец года (всего) 1058;
e. Выбыло основных фондов на конец года, млн р. 2334.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Физическая культура и спорт»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 8
6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 13
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Физическая культура и спорт» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать научно-практические основы физической культуры и здорового образа жизни. Уметь использовать творчески средства и методы физического воспитания для профессионально-личностного развития, физического самосовершенствования, формирования здорового образа и стиля жизни. Владеть средствами и методами укрепления индивидуального здоровья, физического самосовершенствования, ценностями физической культуры личности для успешной социально-культурной и профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цели и задачи дисциплины:

Целью физического воспитания обучающихся является формирование физической культуры личности и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры, спорта и туризма для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей жизни и профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- понимание социальной значимости физической культуры и её роли в развитии личности и подготовке к профессиональной деятельности;
- знание научно-биологических, педагогических и практических основ физической культуры и здорового образа жизни;
- формирование мотивационно-ценностного отношения к физической культуре, установки на здоровый стиль жизни, физическое совершенствование и самовоспитание привычки к регулярным занятиям физическими упражнениями и спортом;
- овладение системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, психическое благополучие, развитие и совершенствование психофизических способностей, качеств и свойств личности, самоопределение в физической культуре и спорте.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Индикаторы достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	**УК-7**	УК-7.1. Выбирает здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности	***Знать:*** Методы сохранения и укрепления физического здоровья в условиях полноценной социальной профессиональной деятельности; социально-гуманитарную роль физической культуры и спорта в развитии личности; роль физической культуры и принципы здорового образа жизни; влияние оздоровительных систем физического воспитания на укрепление здоровья, профилактику профессиональных заболеваний и вредных привычек; способы контроля и оценки физического развития и физической подготовленности; правила и способы планирования индивидуальных занятий различной целевой направленности..	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-7.2. Планирует свое рабочее и свободное время для оптимального сочетания физической и умственной нагрузки и обеспечения работоспособности	***Уметь:*** Организовывать режим времени, приводящий к здоровому образу жизни; использовать средства и методы физического воспитания для профессионально-личностного развития, физического самосовершенствования, формирования здорового	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Индикаторы достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
			образа; выполнять индивидуально подобранные комплексы оздоровительной и адаптивной (лечебной) физической культуры.	
		УК-7.3. Соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях и в профессиональной деятельности	***Иметь практические опыт:*** Опыта спортивной деятельности и физического самосовершенствования и самовоспитания; способностью к организации своей жизни в соответствие с социально-значимыми представлениями о здоровом образе жизни; методикой самостоятельных занятий самоконтроля за состоянием своего организма; методикой организации и проведения индивидуального, коллективного (семейного) отдыха и при участии в массовых спортивных соревнованиях.	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студента.	2		2							8	Реферат /20 Тест/20
Тема 2. Общая физическая и специальная подготовка в системе физического воспитания.										8	
Тема 3. Спорт. Индивидуальный выбор видов спорта или систем физических упражнений.	2									8	Реферат /20
Тема 4. Особенности занятий избранным видом спорта или системой физических упражнений.										8	
Тема 5. Самоконтроль занимающихся физическими упражнениями и спортом.	2									8	Реферат /20
Тема 6. Профессионально-прикладная физическая подготовка.										8	
Тема 7. Физическая культура в профессиональной деятельности бакалавра.	2									8	Реферат /20
Тема 8. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры и спорта.										6	
Всего:	**8**		**2**							**62**	**100**
Контроль, час	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студента.

Физическая культура и спорт как социальные феномены общества. Современное состояние физической культуры и спорта. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». Физическая культура личности. Основные положения и организация физического воспитания в высшем учебном заведении.

Тема 2. Общая физическая и специальная подготовка в системе физического воспитания.

Методические принципы физического воспитания. Методы физического воспитания. Основы обучения движениям. Основы совершенствования физических качеств. Формирование психических качеств в процессе физического воспитания.

Общая физическая подготовка. Цели, задачи ОФП. Специальная физическая подготовка. Спортивная подготовка, цели задачи. Формы занятий физическими упражнениями. Учебно-тренировочные занятия как основная форма обучения физическим упражнениям. Структура и направленность учебно-тренировочного занятия.

Тема 3. Спорт. Индивидуальный выбор видов спорта или систем физических упражнений.

Массовый спорт и спорт высших достижений, их цели задачи. Спортивная классификация. Студенческий спорт. Особенности организации и планирования спортивной подготовки в вузе. Спортивные соревнования как средство и метод общей, профессионально-прикладной, спортивной подготовки студентов. Система студенческих спортивных соревнований. Общественные студенческие спортивные организации. Олимпийские игры и Универсиады. Краткая психофизиологическая характеристика основных групп видов спорта и систем физических упражнений.

Тема 4. Особенности занятий избранным видом спорта или системой физических упражнений.

Характеристика особенностей воздействия данного вида спорта (системы физических упражнений) на физическое развитие и подготовленность, психические качества и свойства личности. Перспективное, текущее и оперативное планирование подготовки. Специальные зачетные требования и нормативы по годам (семестрам) обучения по избранному виду спорта или системе физических упражнений.

Тема 5. Самоконтроль занимающихся физическими упражнениями и спортом.

Диагностика и самодиагностика состояния организма при регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом. Самоконтроль, его основные методы, показатели и дневник самоконтроля.

Использование методов стандартов, антропометрический индексов, номограмм функциональных проб, упражнений-тестов для оценки физического развития, телосложения, функционального состояния организма, физической подготовленности.

Тема 6. Профессионально-прикладная физическая подготовка.

Личная и социально-экономическая необходимость специальной психофизической подготовки человека к труду.

Основные факторы, определяющие ППФП будущего специалиста.

Тема 7. Физическая культура в профессиональной деятельности бакалавра.

Производственная физическая культура. Влияние индивидуальных особенностей, географо-климатических условий и других факторов на содержание физической культуры работающих специалистов.

Тема 8. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры и спорта.

Профессиональные факторы, оказывающие негативное воздействие на состояние здоровья специалиста избранного профиля.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Физическая культура и спорт» используются такие виды учебной работы, как лекции, практические занятия, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки,

раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания,

позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Реферат

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц машинописного текста, отпечатанного через 1,5 интервала, а на компьютере через 1 интервал (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Формы контроля**
Тема 1. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студента.	Деятельностная сущность физической культуры в различных сферах жизни. Ценности физической культуры. Физическая культура как учебная дисциплина высшего профессионального образования и целостного развития личности. Ценностные ориентации и отношение студентов к физической культуре и спорту.	Работа в электронной библиотеке Подготовка к тесту, написание реферата	Тест, реферат
Тема 2. Общая физическая и специальная подготовка в системе физического воспитания.	Структура подготовленности спортсмена: техническая, физическая, тактическая, психическая подготовка. Зоны и интенсивность физических нагрузок. Значение мышечной релаксации Возможность и условия коррекции физического развития, телосложения, двигательной и функциональной подготовленности средствами физической культуры и спорта в студенческом возрасте		
Тема 3. Спорт.	Современные популярные системы	Работа в	Реферат

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Формы контроля
Индивидуальный выбор видов спорта или систем физических упражнений.	физических упражнений. Мотивация и обоснование индивидуального выбора студентом вида спорта или системы физических упражнений для регулярных занятий.	электронной библиотеке написание реферата	
Тема 4. Особенности занятий избранным видом спорта или системой физических упражнений.	Модельные характеристики спортсмена высокого класса. Определение цели и задач спортивной подготовки (или занятий системой физических упражнений) в условиях вуза. Возможные формы организации тренировки в вузе. Основные пути достижения необходимой структуры подготовленности занимающихся. Контроль за эффективностью тренировочных занятий. Специальные зачетные требования и нормативы по годам (семестрам) обучения по избранному виду спорта или системе физических упражнений. Календарь студенческих соревнований. Спортивная классификация и правила спортивных соревнований в избранном виде спорта.	Работа в электронной библиотеке написание реферата	Реферат
Тема 5. Самоконтроль занимающихся физическими упражнениями и спортом.	Врачебный контроль, его содержание. Педагогический контроль, его содержание. Коррекция содержания и методики занятий физическими упражнениями и спортом по результатам показателей контроля.	Работа в электронной библиотеке написание реферата	Реферат
Тема 6. Профессионально-прикладная физическая подготовка.	Профессионально-прикладная физическая подготовка (ППФП) – целенаправленное использование средств физической культуры для подготовки человека к конкретной трудовой деятельности. Определение понятия ППФП, ее цели, задачи, средства. Место ППФП в системе физического воспитания студентов. Факторы, определяющие конкретное содержание ППФП. Методика подбора средств ППФП. Организация, формы и средства ППФП студентов в вузе. Контроль за эффективностью профессионально-прикладной физической подготовленности студентов.	Работа в электронной библиотеке написание реферата	Реферат
Тема 7. Физическая культура в профессиональной деятельности бакалавра.	Производственная гимнастика. Особенности выбора форм, методов и средств физической культуры и спорта в рабочее и свободное время специалистов. Дополнительные средства повышения общей и профессиональной работоспособности. Роль будущих специалистов по внедрению физической культуры в производственном коллективе.	Работа в электронной библиотеке написание реферата	Реферат
Тема 8. Профилактика	Физическая культура и спорт, как средство	Работа в	Реферат

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Формы контроля
профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры и спорта.	профилактики и борьбы с профессиональными заболеваниями. Средства и методы профилактики травматизма на производстве.	электронной библиотеке написание реферата	

6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Евсеев, Ю.И. Физическая культура / Ю.И. Евсеев. – 9-е изд., стер. – Ростов-на-Дону : Издательство «Феникс», 2014. – 448 с. : табл. – (Высшее образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=271591

Дополнительная литература:

1.Третьякова, Н.В. Теория и методика оздоровительной физической культуры / Н.В. Третьякова, Т.В. Андрюхина, Е.В. Кетриш. – Москва : Спорт, 2016. – 281 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=461372

2.Солодков, А.С. Физиология человека: общая, спортивная, возрастная : [12+] / А.С. Солодков, Е.Б. Сологуб. – 7-е изд. – Москва : Спорт, 2017. – 621 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=461361

3.Витун, В.Г. Повышение адаптационных возможностей студентов средствами физической культуры / В.Г. Витун, Е.В. Витун ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет». – Оренбург : ОГУ, 2015. – 103 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=439101

4. Чеснова, Е.Л. Физическая культура : [16+] / Е.Л. Чеснова. – Москва : Директ-Медиа, 2013. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=210945

5.Пушкина, В.Н. Формирование профессионально важных качеств студентов средствами физической культуры : [16+] / В.Н. Пушкина, И.В. Мищенко, А.Н. Зелянина ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова. – Архангельск : САФУ, 2014. – 124

с. : табл., схем., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=436399

6. Физиологические технологии повышения работоспособности в физической культуре и спорте : [16+] / сост. И.Н. Калинина, С.Ю. Калинин ; Министерство спорта Российской Федерации, Сибирский государственный университет физической культуры и спорта и др. – Омск : Издательство СибГУФК, 2014. – 109 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=336071

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Портал Министерства спорта РФ	https://www.minsport.gov.ru/
2.	Портал Департамента физической культуры и спорта г. Москвы	www.mossport.ru/
3.	Портал здорового образа жизни	http://www.rusmedserver.ru/
4.	Федеральная целевая программа "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы"	http://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

Учебный кабинет

Учебная аудитория для проведения учебных занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Основное оборудование:

мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; учебно-наглядные пособия (комплекты плакатов по дисциплине, набор раздаточных дидактических материалов);

Технические средства обучения:

персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран);

Помещения для самостоятельной работы обучающихся

Оснащенность которых:

компьютерная техника с возможностью подключения к сети

"Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии; мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная).

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тестовые задания	20-30 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 29-10 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 9-0 – менее 50% правильных ответов
2.	Реферат	20-30 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 29-10 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 9 –0 грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы рефератов

1. Основные требования к физической подготовленности в современных условиях.
2. Утренняя физическая зарядка (цель, задачи, продолжительность и возможные варианты).
3. Особенности физических упражнений в процессе учебной деятельности.
4. Самостоятельная физическая тренировка (цель, задачи и содержание).
5. Сила как физическое качество и методы ее развития
6. Выносливость как физическое качество и методы ее развития
7. Быстрота и методы ее развития
8. Ловкость (гибкость, координация) и методы ее развития
9. Самоконтроль в процессе выполнения физических упражнений.
10. Меры по предупреждению травматизма при выполнении физических упражнений.

Примерные тестовые задания

1. Одним из основных средств физического воспитания является:

а) физическая нагрузка;
б) физические упражнения;
в) физическая тренировка
г) урок физической культуры.

2. Под общей физической подготовкой (ОФП) понимают тренировочный процесс, направленный:
а) на формирование правильной осанки;
б) на гармоническое развитие человека;
в) на всестороннее развитие физических качеств;
г) на достижение высоких спортивных результатов.

3. К показателям физической подготовленности относятся:
а) сила, быстрота, выносливость;
б) рост, вес, окружность грудной клетки;
в) артериальное давление, пульс;
г) частота сердечных сокращений, частота дыхания.

4. Индивидуальное развитие организма человека в течение всей его жизни называется:
а) генезис;
б) гистогенез;
в) онтогенез;
г) филогенез.

5. К показателям физического развития относятся:
а) сила и гибкость;
б) быстрота и выносливость;
в) рост и вес;
г) ловкость и прыгучесть.

6. Гиподинамия – это следствие:
а) понижения двигательной активности человека;
б) повышения двигательной активности человека;
в) нехватки витаминов в организме;
г) чрезмерного питания.

7. Недостаток витаминов в организме человека называется:
а) авитаминоз;
б) гиповитаминоз;
в) гипервитаминоз;
г) бактериоз.

8. Пульс у взрослого нетренированного человека в состоянии покоя

составляет:

а) 60–90 уд./мин.;
б) 90–150 уд./мин.;
в) 150–170 уд./мин.;
г) 170–200 уд./мин.

9. Динамометр служит для измерения показателей:
а) роста;
б) жизненной емкости легких;
в) силы воли;
г) силы кисти.

10. Упражнения, где сочетаются быстрота и сила, называются:
а) общеразвивающими;
б) собственно-силовыми;
в) скоростно-силовыми;
г) групповыми.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Физическая культура и спорт» проводится в форме зачета.

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задачи решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения задач правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задача решена частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		неправильные или неполные. Задачи не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Физическая культура и спорт как социальные феномены общества.
2. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».
3. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студентов.
4. Цели и задачи физической культуры студентов.
5. Организационно-правовые и программно-нормативные основы физической культуры в вузе.
6. Организм человека как единая саморазвивающаяся и саморегулирующая биологическая система.
7. Воздействие природных и социально-экономических факторов на организм и жизнедеятельность человека.
8. Средства физической культуры и спорта в управлении совершенствованием функциональных возможностей организма в целях обеспечения умственной и физической деятельности.
9. Физиологические механизмы и закономерности совершенствования отдельных систем организма под воздействием направленной физической направленности физической тренировки.
10. Двигательная функция и повышение устойчивости организма человека к различным условиям внешней среды.
11. Здоровье человека как ценность и факторы, его определяющие.
12. Здоровый образ жизни и его составляющие. Личное отношение к здоровью как условие формирования здорового образа жизни.
13. Влияние вредных привычек на здоровье человека, использование биоуправления как способа отказа от них.
14. Основные требования к организации здорового образа жизни.
15. Физическое самовоспитание и самосовершенствование в здоровом образе жизни. Критерии эффективности здорового образа жизни.
16. Методы систематического наблюдения за состоянием здоровья, за физическим развитием, физической подготовкой и реакциями организма на физическую нагрузку в процессе занятий физической культурой.
17. Общая физическая подготовка. Цели, задачи ОФП.
18. Специальная физическая подготовка. Спортивная подготовка.
19. Структура подготовленности спортсмена: техническая,

физическая, тактическая, психическая подготовка.

20. Интенсивность физических нагрузок. Зоны интенсивности нагрузок по частоте сердечных сокращений.

21. Понятие о функциональном состоянии организма студентов, методы его исследования и оценка.

22. Исследование функционального состояния сердечно - сосудистой системы в покое и оценка реакции на физическую нагрузку.

23. Исследование функционального состояния системы внешнего дыхания.

24. Исследование функционального состояния нервной системы и нервно-мышечного аппарата.

25. Исследование функционального состояния опорно-двигательного аппарата.

Задания 2-го типа

1. Оптимальное количество активных занятий физическими упражнениями для студентов в недельном цикле должно составлять:

а) 2-4 часа

б) 4-7 часов

в) 7-10 часов

2. Задачами комплекса УГГ являются:

а) вывести на более высокий уровень физическую подготовленность человека

б) полноценно включить организма в предстоящую работу

в) развить и совершенствовать выносливость

3. Упражнения, которые не следует включать в комплекс утренней гимнастики. Поясните свой ответ:

а) общеразвивающие

б) на гибкость

в) со значительным отягощением

4. Укажите вид упражнений, которые не входят в структуру комплекса утренней гимнастики. Поясните свой ответ:

а) для мышц верхних и нижних конечностей

б) бег на месте

в) прыжки в длину с разбега

5. Знания по составлению комплекса утренней гимнастики помогают составить:

а) программу развития физических качеств 34

б) комплекс производственной гимнастики

в) план спортивных мероприятий

6. Тренеров в Древней Греции называли. Поясните свой ответ:

а) мастерами

б) олимпиониками

в) гимнастами

7. В соответствии с Олимпийской хартией на Олимпийских играх страну представляет:

а) правительство страны

б) национальный олимпийский комитет

в) национальный олимпийский комитет

8. Основополагающие принципы современного олимпизма изложены в:

а) олимпийской клятве

б) положении об олимпийской солидарности

в) Олимпийской хартии

9. Пять олимпийских колец символизируют:

а) пять принципов олимпийского движения

б) основные цвета флагов стран-участниц Игр Олимпиады

в) союз континентов и встречу спортсменов на Олимпийских играх

10. Почему античные Олимпийские игры называли праздниками мира:

а) они отличались миролюбивым характером соревнований

б) в них принимали участие атлеты со всего мира

в) в период проведения игр прекращались войны

11. Формы занятий по физической культуре в вузе (перечислить, цель, задачи, средства и методы).

12. Дозирование нагрузки в самостоятельной физической тренировке (уровни физической нагрузки, объем и интенсивность нагрузки, уровни физической работоспособности, дозирование нагрузки по ЧСС).

13. Контроль физического состояния в самостоятельных занятиях (виды контроля, показатели самоконтроля, тесты для определения физической работоспособности и физического состояния).

14. Тесты определения уровня функциональной дееспособности организма и их характеристика

15. Самостоятельная физическая тренировка (цель, задачи, содержание, принципы организации).

16. Формы и содержание самостоятельных занятий (основные направления, основные формы и их характеристика).

17. Диагностика и самодиагностика состояния организма при регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом. Виды диагностики.

18. Врачебный контроль как условие допуска к занятиям физической культурой и спортом, его содержание и периодичность.

19. Субъективные и объективные показатели самоконтроля.

20. Определение нагрузки по показателям пульса, жизненной емкости легких и частоте дыхания.

21. Оценка функциональной подготовленности организма. Функциональные пробы.

22. Возрастные особенности содержания занятий физической

культурой.

21. Взаимосвязь между интенсивностью занятий и ЧСС.

22. Признаки чрезмерной нагрузки.

23. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры.

24. Микропауза активного отдыха. Приведите примеры.

25. Утренняя гигиеническая гимнастика. Приведите примеры.

Задания 3-го типа

1. Измерить свой пульс покоя с перечислением всех этапов.

2. Продемонстрировать функциональную пробу «20 приседаний за 30 секунд» либо пробу Руфье.

3. Мониторинг: продемонстрировать на коллеге первый этап измерений (артериальное давление и пульс).

4. Мониторинг: продемонстрировать на коллеге второй этап измерений (спирометрия — жизненная емкость легких).

5. Рассчитать индекс массы тела по своим показателям роста/ веса.

6. Рассчитать индекс Скибинского для оценки кардиореспираторной системы (по своим измеренным показателям).

7. Вычислить свой адаптационный потенциал по формуле, предложенной Р. М. Баевским (по своим измеренным показателям).

8. Составить типовую страницу дневника самоконтроля.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Г.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Элективные дисциплины по физической культуре и спорту»
(Общая физическая подготовка)

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 11
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 13
6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 19
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 22

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» (Общая физическая подготовка) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с физической культурой, как частью общечеловеческой культуры, здоровым образом жизни и его основных составляющих, социально-биологическими основами адаптации организма человека к физической и умственной деятельности, подготовкой к самостоятельным занятиям физической культурой и спортом, возрастной физиологией, самоконтролем за физическим состоянием, психофизической основой физической культуры и спорта, гигиеной.

Общая физическая подготовка (ОФП) – это система занятий физическими упражнениями, которая направлена на развитие всех физических качеств (сила, выносливость, скорость, ловкость, гибкость) в их гармоничном сочетании. В основе общей физической подготовки может быть любой вид спорта или отдельный комплекс упражнений, допустим: гимнастика, бег, аэробика, единоборства, плавание, любые подвижные игры. Главное избежать узкой специализации и гипертрофированного развития только одного физического качества за счёт и в ущерб остальных.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается 1-7 семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» (Общая физическая подготовка) является формирование физической готовности обучающихся к успешной будущей профессиональной деятельности через развитие прикладных физических качеств, формирование прикладных двигательных умений и навыков, потребности в физическом совершенствовании и здоровом образе жизни.

Задачи дисциплины:

- развитие и совершенствование базовых силовых, скоростных и координационных качеств, общей и специальной выносливости, гибкости;
- формирование основных и прикладных двигательных навыков;
- обеспечение оптимального уровня двигательной активности в

образовательной и повседневной деятельности;

- укрепление здоровья, закаливание организма, повышение его устойчивости к неблагоприятным факторам внешней среды, профессиональной и образовательной деятельности;
- формирование здорового образа жизни.

Особый порядок освоения дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

- Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов устанавливается особый порядок освоения указанных дисциплин (модулей) на основании соблюдения принципов здоровьесбережения и адаптивной физической культуры.
- Элективные курсы по физической культуре осуществляются с учетом вида и тяжести нарушений организма обучающегося с ограниченными возможностями здоровья и инвалида.
- Подвижные занятия в специальной медицинской группе проводятся профессорско-преподавательским составом, имеющим соответствующую подготовку.
- Выбор методов обучения, проведение текущего контроля успеваемости, промежуточной и итоговой аттестации осуществляется в каждом отдельном случае с учетом особенностей нарушений функций организма обучающихся, зафиксированных в справке бюро медико-социальной экспертизы.
- По личному заявлению обучающегося возможна разработка индивидуальных учебных планов и индивидуальных графиков для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов с учетом их особенностей и образовательных потребностей, а также увеличение срока их обучения, но не более чем на полгода.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Индикаторы достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	**УК-7**	УК-7.1. Выбирает здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности	***Знать:*** Научно-практические основы физической культуры и здорового образа жизни, способы контроля, коррекции физического развития и физической подготовленности для обеспечение полноценной социальной и профессиональной деятельности	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-7.2. Планирует свое рабочее и свободное время для оптимального сочетания физической и умственной нагрузки и обеспечения работоспособности	***Уметь:*** Использовать средства и методы физического воспитания для профессионально-личностного развития, физического самосовершенствования, формирования здорового образа и стиля жизни.	
		УК-7.3. Соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях и в профессиональной деятельности	***Иметь практические опыт:*** Использования средств и методов укрепления индивидуального здоровья, физического самосовершенствования, ценностями физической культуры личности для успешной социально-культурной и профессиональной деятельности.	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической полготовки		
Очная форма											
1 семестр											
Тема 1 Методы оценки и развития общей выносливости	2	1								12	Дневник самоконтроля/20
Тема 2. Методы оценки и развития координации и ловкости										12	Дневник самоконтроля/20
Тема 3. Методы оценки и развития силовых способностей	2	1								12	Дневник самоконтроля/20
Тема 4. Методы оценки и развития гибкости										12	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**4**	**2**								**48**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**54**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
2 семестр											
Тема 5 Развитие силовых способностей	1	1								11	Дневник самоконтроля/20
Тема 6 Развитие гибкости										10	Дневник самоконтроля/20

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической полготовки		
Тема 7 Развитие координации и ловкости	1	1								10	Дневник самоконтроля/20
Тема 8 Развитие общей выносливости										11	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**42**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**46**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
3 семестр											
Тема 9 Развитие силовых способностей	1	1								10	Дневник самоконтроля/20
Тема 10 Развитие гибкости										10	Дневник самоконтроля/20
Тема 11 Развитие ловкости	1	1								15	Дневник самоконтроля/20
Тема 12 Развитие общей выносливости										15	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**50**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в	**54**										

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
академических часах) (сем)											
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
4 семестр											
Тема 13 Методика проведения учебно-тренировочного задания	1	1								11	Дневник самоконтроля/20
Тема 14 Развитие координации										10	Дневник самоконтроля/20
Тема 15 Развитие гибкости	1	1								11	Дневник самоконтроля/20
Тема 16 Развитие силовых способностей										10	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**42**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**46**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
5 семестр											
Тема 17 Развитие общей выносливости	1	1								10	Дневник самоконтроля/20
Тема 18 Развитие силовых										10	Дневник самоконтроля/20

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
способностей											
Тема 19 Развитие гибкости	1	1								15	Дневник самоконтроля/20
Тема 20 Дыхательные упражнения для снятия напряжения, расслабление, релаксация										15	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**50**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**54**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
6 семестр											
Тема 21 Совершенствование техники	1	1								14	Дневник самоконтроля/20
Тема 22 Совершенствование техники										14	Дневник самоконтроля/20
Тема 23 Развитие силовых способностей	1	1								14	Дневник самоконтроля/20
Тема 24 Развитие гибкости										13	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**55**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**9**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
7 семестр											
Тема 25. Развитие координационных способностей	1	1								3	Дневник самоконтроля/20
Тема 26 Развитие общей выносливости										4	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Тема 27. Специальная физическая подготовка	1	1								4	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**11**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**15**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)(сем)	**0**										
Всего по дисциплине											
Всего:	**16**	**14**								**298**	**100*7**
Контроль, час	**-**										**Зачет*7**
Объем дисциплины (в академических	**328**										

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
часах)											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	-										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Методы оценки и развития общей выносливости

Понятие, структура и содержание физического качества. Факторы и условия, детерминирующие проявление общей выносливости. Сенситивные периоды развития общей выносливости. Методы оценки выраженности общей выносливости (контрольные упражнения, тесты, сопоставительные таблицы). Средства и методы развития общей выносливости. Гендерные и возрастные особенности обучающихся, которые необходимо учитывать при составлении дифференцированных и индивидуальных программ развития общей выносливости.

Тема 2. Методы оценки и развития координации и ловкости

Понятие, структура и содержание координации и ловкости. Факторы и условия, детерминирующие проявление координации и ловкости. Сенситивные периоды развития координации и ловкости. Методы оценки выраженности координации и ловкости (контрольные упражнения, тесты, сопоставительные таблицы). Средства и методы развития координации и ловкости. Гендерные и возрастные особенности обучающихся, которые необходимо учитывать при составлении дифференцированных и индивидуальных программ развития координации и ловкости.

Тема 3. Методы оценки и развития силовых способностей

Понятие, структура и содержание силовых способностей. Факторы и условия, детерминирующие проявление силовых способностей. Сенситивные периоды развития силовых способностей. Методы оценки выраженности силовых способностей (контрольные упражнения, тесты, сопоставительные таблицы).

Тема 4. Методы оценки и развития гибкости

Понятие, структура и содержание физического качества. Факторы и условия, детерминирующие проявление гибкости. Сенситивные

периоды развития гибкости. Методы оценки выраженности гибкости (контрольные упражнения, тесты, сопоставительные таблицы).

Тема 5. Развитие силовых способностей

Методы стандартного и переменного упражнения. Круговой метод. Упражнения для развития силовых способностей. Программа для развития силовых способностей. Средства и методы самоконтроля.

Тема 6. Развитие гибкости

Методы стандартного и переменного упражнения. Круговой метод. Упражнения для развития гибкости. Программа для развития подвижности в суставах. Средства и методы самоконтроля.

Тема 7. Развитие координации и ловкости.

Повторный, переменный, интервальный, смешанный методы тренировочной работы. Упражнения для развития координации и ловкости. Программа для развития координации и ловкости. Средства и методы самоконтроля**.**

Тема 8. Развитие общей выносливости

Равномерный, переменный, кроссовый, смешанный методы тренировочной работы. Упражнения для развития общей выносливости. Программа для развития общей выносливости. Средства и методы самоконтроля**.**

Тема 9. Развитие силовых способностей

Средства и методы развития силовых способностей. Гендерные и возрастные особенности обучающихся, которые необходимо учитывать при составлении дифференцированных и индивидуальных программ развития силовых способностей

Тема 10. Развитие гибкости

Средства и методы развития гибкости. Гендерные и возрастные особенности обучающихся, которые необходимо учитывать при составлении дифференцированных и индивидуальных программ развития гибкости.

Тема 11. Развитие ловкости

Подбор упражнений на учебно-тренировочных занятиях предусматривает совершенствование ранее изученных и обучение новым двигательным действиям, выполнение заданий с разной интенсивностью и иными интервалами отдыха. Прыжки через скакалку. Подсчёт частоты пульса после физического нагрузки и в состоянии покоя.

Тема 12. Развитие общей выносливости

Подбор упражнений на учебно-тренировочных занятиях предусматривает совершенствование ранее изученных и обучение новым двигательным действиям, выполнение заданий с разной интенсивностью и иными интервалами отдыха, специфичными для развития общей выносливости.

Тема 13. Методика проведения учебно-тренировочного задания

Подготовка мест занятий. Допуск к занятиям и спортивная форма.

Техника безопасности на занятиях. Приемы первой помощи при травмах План-конспект занятия. Дозирование физической нагрузки у занимающихся. Цели и задачи занятия. Вводная часть занятия. Основная часть занятия. Заключительная часть занятия. Подведение итогов занятия. Приемы первой помощи при травмах.

Тема 14. Развитие координации

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития координации.

Тема 15. Развитие гибкости

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития гибкости.

Тема 16. Развитие силовых способностей

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития силовых способностей.

Тема 17. Развитие общей выносливости

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития общей выносливости

Тема 18. Развитие силовых способностей

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития силовых способностей.

Тема 19. Развитие гибкости

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития гибкости.

Тема 20. Дыхательные упражнения для снятия напряжения, расслабление, релаксация

Комплекс релаксационных упражнений. Релаксация. Подвижные игры с незначительной психофизической нагрузкой.

Тема 21. Совершенствование техники

Совершенствование техники релаксационных упражнений (ряд упражнений, направленных на совершенствование расслабляющих упражнений и развитие подвижности в суставах).

Тема 22. Совершенствование техники

Совершенствование техники выполнения заданий с разной интенсивностью и иными интервалами отдыха, специфичными для развития общей выносливости.

Тема 23. Развитие силовых способностей

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития силовых способностей. Упражнения с использованием тренажёрных устройств. Упражнения для мышц рук и плечевого пояса; упражнения для мышц туловища; упражнения для мышц ног.

Тема 24. Развитие гибкости

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития гибкости.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО

ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по

изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов одногруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по ведению дневника самоконтроля

Самоконтроль - это достаточно регулярное наблюдение за состоянием своего здоровья, необходимое для оптимизации физических и прочих нагрузок во время планового тренировочного процесса. Все параметры и характеристики заносятся в личный дневник.

Подробности рациона питания, специфических практик и процедур, применяемых, по собственной инициативе или по рекомендации и назначению медицинского специалиста - необходимо документировать, с указанием подробностей, нужных для дальнейшего анализа истории и понимания причин возможных патологий. В сумме, синергетически, они могут резко менять состояние здоровья и существенно сказываться на спортивных результатах, вследствие сонастройки или, наоборот, разбалансировки систем организма.

В графе "примечаний и дополнительной информации" - обязательно указываются внутренние и внешние факторы, которые существенно влияют на состояние организма. Это, в первую очередь, текущее состояние геомагнитного поля ("магнитные бури") и экстремальные погодные условия, в виде перепадов атмосферного давления и температуры на улице.

Пример ведения дневника самоконтроля (ОФП).

Показатели	Число, месяц, год, время дня	Примечание
Утренняя ортостатическая проба (ортопроба)		
ЧСС (пульс) до и после занятий		
Частота дыхания в минуту: до и после		

Показатели	Число, месяц, год, время дня	Примечание
занятия		
Потоотделение		
Масса тела до и после тренировки		
Самочувствие		
Жизненная ёмкость легких		
Кистевая динамометрия		
Сон		
Аппетит		
Настроение		
Болевые ощущения		
Работоспособность		
Желание тренироваться		
Спортивные результаты		

Методические указания для обучающихся по заполнению таблицы «Определение степени физической нагрузки по частоте пульса»

Как измерить пульс. Лучевая артерия, где обычно измеряют пульс, находится на внутренней части запястья, примерно на середине расстояние между его серединой и наружной стороной, соответствующей большому пальцу кисти. Положите на указанную область подушечки указательного и среднего пальцев, затем начните оказывать с нарастающей силой давление на эту зону, пока не появится ощущение пульсация. Посчитайте количество ударов пульса за 10 секунд, умножьте полученный результат на 6, конечное значение и есть частота пульса (сердечных сокращений) в одну минуту.Для людей, не имеющих серьёзных заболеваний сердца и не принимающих лекарственных препаратов, замедляющих частоту сердечных сокращений, величина максимально предельного уровня пульса определяется по формуле:

220 - возраст.

При наличии сердечных проблем необходимо консультироваться у кардиолога или рассчитывать максимальный пуль по формуле:

200 - возраст.

Целевая зона пульса при тренировках должна находиться в диапазоне 50-85% от максимально допустимого уровня. Занятия упражнениями в этих пределах будут гарантировать Вам отсутствие переутомления и поддержание хорошего состояния здоровья.

Определение степени физической нагрузки по частоте пульса

(уд./мин)

Мощность работы	**Частота пульса**	**Опасность перенапряжения**	**Тренировочный эффект**
Супермакси-мальная	Более 187-189	Высокая	Сомнительный
Максимальная	175-188	Повышенная	Отличный
Субмаксимальная	153-175	Нужна осторожность	Отличный
Большая	128-153	Нужна осторожность для нетренированных	Хороший
Средняя	100-128	Незначительная	Удовлетворительный
Легкая	100 и менее	Отсутствует	Незначительный

Правила поведения для обучающихся, занимающихся физической культурой (далее - Правила поведения).

При нахождении в спортивном зале занимающиеся обязаны соблюдать настоящие Правила поведения. График проведения занятий определяется расписанием занятий, утвержденным заведующим кафедрой.

1. Общие требования безопасности

К занятиям допускаются:

- занимающиеся, не имеющие медицинских противопоказаний для занятий физической культурой;
- прошедшие инструктаж по технике безопасности;
- одетые в спортивную одежду и обувь, соответствующие виду занятий.

Занимающиеся обязаны соблюдать правила пожарной безопасности, знать места расположения первичных средств пожаротушения.

Занимающиеся должны знать место нахождения аптечки и уметь оказывать первую доврачебную помощь.

О каждом несчастном случае пострадавший или очевидец обязан немедленно сообщить преподавателю кафедры физической культуры.

Занимающимся запрещается без разрешения преподавателя подходить к имеющемуся во вспомогательных помещениях (раздевалки, душевые и т.п.) оборудованию и инвентарю и пользоваться им.

Занимающиеся, допустившие невыполнение или нарушение настоящих правил, привлекаются к дисциплинарной и материальной ответственности.

2. Требования безопасности перед началом занятий

Изучить содержание настоящих Правил. С разрешения преподавателя пройти в раздевалку, переодеться в спортивную форму (футболка, спортивные трусы, спортивная обувь на нескользкой подошве, не оставляющей следов на полу), не мешая соседям, аккуратно складывая свою одежду. С разрешения преподавателя пройти на легкоатлетический манеж. Разрешается брать с собой только вещи,

необходимые для занятий. Не рекомендуется приступать к занятиям непосредственно после приема пищи. Запрещается приступать к занятиям при незаживших травмах и общем недомогании.

3. Требования безопасности во время занятий

Во время занятий занимающийся обязан:

- соблюдать настоящую инструкцию;
- неукоснительно выполнять все указания преподавателя, проводящего занятия;
- использовать спортивный инвентарь только с разрешения и под руководством преподавателя, проводящего занятия;
- выполнять упражнения с максимальной осторожностью, а при необходимости - со страховкой;
- работать только на том оборудовании, которое указано преподавателем;
- перед переходом к занятиям с использованием новых видов спортивного оборудования (инвентаря) и выполнением новых упражнений получить инструктаж по правилам использования данного вида оборудования.

Занимающимся запрещается:

- использовать неисправное оборудование;
- стоять близко от других занимающихся, выполняющих упражнения;
- самостоятельно осуществлять переход на другое оборудование;
- выполнять упражнения с гантелями и штангой с влажными ладонями;
- выполнять любые действия без разрешения преподавателя кафедры физической культуры;
- использовать спортивное оборудование и инвентарь не по прямому назначению;
- производить самостоятельно разборку, сборку и ремонт оборудования;
- вносить в спортивный зал любые предметы без разрешения преподавателя, проводящего занятия.

4. Требования безопасности в аварийных ситуациях

При возникновении во время занятий болей в суставах, мышцах, возникновении кровотечения, а также при плохом самочувствии прекратить занятие и сообщить об этом преподавателю кафедры физической культуры.

При возникновении чрезвычайной ситуации (обнаружении неисправности оборудования, появлении посторонних запахов, задымлении, возгорании и т.п.) немедленно сообщить об этом преподавателю кафедры физической культуры и действовать в соответствии с его указаниями.

При получении травмы сообщить об этом преподавателю кафедры физической культуры.

При необходимости и возможности помочь преподавателю, проводящему занятия, оказать пострадавшему первую медицинскую помощь.

5. Требования безопасности по окончании занятий

Сдать использованное оборудование и инвентарь преподавателю кафедры физической культуры.

С разрешения преподавателя кафедры физической культуры, выйти из зала.

Принять душ, переодеться.

При обнаружении неисправности оборудования, системы вентиляции, работы сантехнических систем, нарушения целостности окон сообщить об этом преподавателю кафедры физической культуры.

6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Чеснова, Е.Л. Физическая культура : [16+] / Е.Л. Чеснова. – Москва : Директ-Медиа, 2013. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=210945

Дополнительная литература:

1. Николаев, В.С. Двигательная активность и здоровье человека: теоретико-методические основы оздоровительной физической тренировки : [16+] / В.С. Николаев, А.А. Щанкин. – 2-е изд., стер. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 81 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=577707

2. Витун, В.Г. Повышение адаптационных возможностей студентов средствами физической культуры / В.Г. Витун, Е.В. Витун ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет». – Оренбург : ОГУ, 2015. – 103 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=439101

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка

1.	Портал Министерства спорта РФ	https://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/
2	Портал Департамента физической культуры и спорта г. Москвы	https://www.mos.ru/moskomsport/
3.	Портал Takzdorovo.ru	http://www.takzdorovo.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

Учебный кабинет

Учебная аудитория для проведения учебных занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Основное оборудование:

мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; учебно-наглядные пособия (комплекты плакатов по дисциплине, набор раздаточных дидактических материалов);

Технические средства обучения:

персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран);

Спортивный зал

для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Основное оборудование:

Блины 1,25 кг – 30шт., блины 10 кг – 7 кг., блины 15 кг – 4 шт., блины 2,5 кг – 22 шт., блины 20 кг – 4шт., блины 5 кг – 15 шт., бодибары – 7 шт., будо-мат (красно-синий) – 25 шт., будо-мат (красный) – 25 шт., будо-мат (синий) – 25 шт., гантели 1 кг – 25 шт., гантели 1,5 кг – 10 шт., гантели 10 кг – 2 шт., грузы для ног – 2 шт., канат – 1 шт., коврик – 10 шт., мешок для битья (груша) – 8 шт., мяч для метания – 4 шт., мяч теннисный - 7 шт., мяч волейбольный – 15 шт., мяч баскетбольный – 15 шт., скакалка – 25 шт., степы – 15 шт., теннисный стол – 1 шт., стул преподавателя, стол преподавателя, персональный компьютер.

Учебно-наглядные пособия:

Средства и методы развития общей выносливости;

Средства и методы развития координации и ловкости;

Методы стандартного и переменного упражнения

Помещения для самостоятельной работы обучающихся

Оснащенность которых:

компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии; мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная).

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

-
- Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.
- лицензионное программное обеспечение:
- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition
- лицензионное программное обеспечение отечественного производства:
- Антивирусная программа Dr.Web;
- свободно-распространяемое программное обеспечение:
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- электронно-библиотечная система:
- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/ .
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/
- современные профессиональные базы данных:
- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru .
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/
- информационные справочные системы:
- Портал Федеральных государственных образовательных

стандартов высшего образования http://fgosvo.ru .

- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	*Наименование оценочного средства*	*Краткая характеристика оценочного средства*	*Шкала и критерии оценки, балл*
1	Дневник самоконтроля	Фиксация динамических показателей оценки физической подготовленности	20- таблица оформлена полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью 10- таблица оформлена не полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью
2	Таблица «Определение степени физической нагрузки»	Фиксация показателей оценки физической нагрузки (пульс/мн.)	20- таблица оформлена полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью 10- таблица оформлена не полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные упражнения для самостоятельного выполнения

ОБЩАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

1. Общеразвивающие упражнения без предметов

• упражнения для мышц шеи и плечевого пояса;

• упражнения для мышц рук и плечевого пояса;

• упражнения для мышц туловища;

• упражнения для мышц ног и подвижности в тазообедренных суставах;

• упражнения общего воздействия.

2. Упражнения с использованием тренажёрных устройств (силовой комплекс, велотренажер, скамья для жима лежа)

• упражнения для мышц рук и плечевого пояса;

• упражнения для мышц туловища;
• упражнения для мышц ног.

3. Упражнения с гантелями.

Упражнения для бицепсов.

Сгибания рук с гантелями (стоя, сидя). Хват снизу, сверху.

Попеременное сгибание рук с гантелями сидя.

Упражнения для трицепсов

Жим гантели из-за головы одной рукой.

Жим гантели из-за головы двумя руками. Разгибание руки назад в наклоне.

Разгибание рук с гантелями в локтевых суставах в наклоне.

Упражнения для мышц плечевого пояса

Жим гантелей от плеча с разным положением кистей (вперёд, параллельно).

Подъем гантелей вперед.

Разведение рук с гантелями в стороны (стоя).

Разведение рук с гантелями в стороны (стоя в наклоне).

Упражнения для грудных мышц

Жим гантелей лежа.

Разведение рук с гантелями лежа на скамейке.

Отведение выпрямленных рук назад, лежа на скамейке.

Упражнения для мышц спины

Тяга гантелей к поясу в наклоне.

Имитация рубки дров с гантелями в руках.

Наклоны с гантелями (ноги на ширине плеч, гантели в опущенных руках).

Отведение гантелей назад-вверх в наклоне (имитация гребка) с задержкой в верхней позиции на 1-2 с.

Упражнения для мышц брюшного пресса

Подъемы туловища из положения лёжа, руки с гантелями за головой, ступни закреплены.

Упражнения для мышц ног

Приседания, руки с гантелями у плеч или опущены вниз.

Выпады с гантелями.

Подъемы на носки. Гантели в опущенных руках или у плеч.

Методические указания. Гантели позволяют выполнять упражнения на почти все группы мышц без дополнительного оборудования. Следует выполнять от трех до пяти подходов при выполнении одного упражнения, повторяя движения до 10-12 раз. Систематические упражнения с гантелями повышают выносливость, увеличивают силу мышц, улучшают ловкость и быстроту. В конце занятий обязательно выполнять упражнения на расслабление мышц.

4. Упражнения с гирями. Комплекс упражнений.

Лежа спиной на скамейке, гири у плеч: сгибание и разгибание рук.

Стоя, гиря в опущенной руке: круговые движения гирей вперед и назад.

Тяга гири двумя руками к подбородку стоя.

Жим гири стоя. Тяга гири одной рукой в наклоне.

Поднятие гири на бицепс.

Стоя гири у плеч: слегка согнув ноги в коленях и резко выпрямляя их, вытолкнуть гири вверх на прямые руки.

Стоя гири у плеч: выпад ногой вперед, выталкивая гири вверх на выпрямленные руки.

Наклоны с гирей в сторону (упражнение для развития косых мышц спины).

Наклоны с гирей вперед (гиря на спине).

Приседания с гирей на плечах.

Подъемы на носках ног. Гиря перед собой в опущенных руках.

Методические указания. Количество повторений каждого упражнения не менее 5-6, но не более 15-16. Упражнения с гирями способствуют развитию мышечной системы, развивают, укрепляют костно-мышечного аппарат (особенно укрепляют запястья и локтевые уставы), а также благоприятно воздействуют на сердечно-сосудистую систему. В конце занятий выполняются упражнения на расслаблние мышц.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» (Общая физическая подготовка) проводится в форме зачетов в 1-7 семестрах.

№ п/п	*Процедура оценивания*	*Шкала и критерии оценки, балл*
1	Зачет представляет собой выполнение обучающимся основного медицинского отделения тестов общей физической подготовки, специальной физической и технической подготовки по легкой атлетике, фиксированных в таблице и дневнике Обучающиеся, отнесенные по состоянию здоровья к подготовительному и специальному медицинским отделениям, включая лиц с ограниченными возможностями здоровья, выполняют только те	**«Зачтено»** **90-100** – регулярное выполнение занятий, полное заполнение дневников и таблиц, занятие в спортивной секции; участие в спортивно-массовых мероприятиях **70-89** – регулярное выполнение занятий, частичное заполнение дневников и таблиц **50-69 -** нерегулярное выполнение занятий, частичное заполнение дневников и таблиц **«Не зачтено»** **менее 50** – не регулярное выполнение занятий, отсутствие заполненных

	контрольные нормативы, которые доступны им по состоянию здоровья	дневников и таблиц

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

КОНТРОЛЬНЫЕ ТЕСТЫ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ОСНОВНОЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ МЕДИЦИНСКИХ ГРУПП

№ теста	Наименование упражнений-тестов	Оценка в баллах				
		10	**9**	**8**	**7**	**6**
МУЖЧИНЫ						
ОФП						
1.	Модифицированный тест Купера (индекс).	более 880	879-781	780-681	680-580	менее 580
2.	Наклоны туловища (см).	+8 +10	+3 +5	0 0	-5 -5	<-5 <-5
3.	Наклон туловища из положения сидя и стоя.					
4.	Подтягивание на перекладине. ОТОФП (к-во раз).	15	12	9	7	5
5.	Сгибание и разгибание рук в упоре на брусьях (к-во раз).	15	12	9	7	5
6.	Приседания на одной ноге, без опоры о стенку (к-во раз).	10	8	6	5	4
7.	Поднимание ног (к-во раз).	10	7	5	3	2
8.	Комбинированное силовое упражнение (к-во серий).	12	10	8	6	5
9.	Прыжки в длину с места (см).	250	240	230	223	215
10.	Атлетическая подготовка. Поднимание гири 24 кг (рывок), весовые категории: до 70 кг св. 70 кг	 38 44	34 40	30 36	 26 32	 22 28
11.	Статическое силовое упражнение (мин, сек).	3.00	2.40	2.10	1.40	1.20
12.	Ведение баскетбольного мяча по сигналам флажка, свистка (сек).	11,8	12,4	13,2	13,4	13,8
13.	Удержание равновесия (сек).	28	24	20	16	12
14.	Комплекс упражнений для исправления осанки.					
15.	Комплексное силовое упражнение (к-во раз).	44 50	36 46	32 42	28 40	24 38
ЖЕНЩИНЫ						
1. Общая физическая подготовка						
16.	Модифицированный тест Купера (индекс).	более 670	670-591	590-511	510-430	менее 430
17.	Наклоны туловища (см).	+8 +10	+3 +5	0 0	-5 -5	<-5 <-5

№ теста	Наименование упражнений-тестов	Оценка в баллах				
		10	**9**	**8**	**7**	**6**
18.	Наклон туловища из положения сидя и стоя.	)				
19.	Поднимание туловища из положения лежа на спине. ОТОФП (к-во раз).	60	50	40	30	20
20.	Сгибание и разгибание рук в упоре лежа с колен (отжимание) - к-во раз.	30 40	25 35	20 30	17 25	15 20
21.	Приседания на одной ноге, опора о стенку (к-во раз).	8 12	6 10	5 8	4 6	3 5
22.	Шейпинг. Комплекс упражнений.					
23.	Прогибание туловища назад (к-во раз).	30	25	20	15	12
24.	Ведение баскетбольного мяча по сигналам флажка, свистка (сек).	13,4	14,0	14,6	15,4	15,8
25.	Комплекс упражнений для исправления осанки.					
26.	Удержание равновесия (сек).	26	22	18	14	10
27.	Комплексное силовое упражнение (к-во раз).	34 38	30 36	28 34	26 32	24 30

2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ГРУППЫ							
№ теста	**Наименование упражнений-тестов**	**Семестр**	**Оценка в баллах**				
			10	**9**	**8**	**7**	**6**
МУЖЧИНЫ							
1. Общая физическая подготовка							
1.1. Общая выносливость							
1.	Проба Руфье	1-6	0-5	5,1-10	10,1.-15	15,1-20	Более 20
1.2. Гибкость							
2.	Наклоны туловища (см).	1 2 3 4-6	+5 +6 +8 + 10	+3 +4 +5 +5	0 0 0 0	-5 -5 -5 -5	<-5 <-5 <-5 <-5
1.3. Сила и силовая выносливость							
3.	Подтягивание на перекладине (к-во раз)	1 2 3 4 5 -6	15 15 15 15 15	5 6 7 8 9	3 4 5 6 7	2 3 4 5 6	1 2 3 4 5
4.	Сгибание и разгибание рук в упоре лежа с колен (отжимание) - к-во раз	1,2 3-6	30 40	25 35	20 30	15 20	10 20
5.	Приседания на одной ноге, без опоры о стенку (к-во раз)	1,2 3	7 9	5 7	3 5	2 3	1 2
6.	Поднимание ног (к-во раз)	2	6	5	3	2	1
2. Спортивно-техническая подготовка							
7.	Поднимание гири 16 кг (рывок) Весовые категории: до 70 кг	1,2	16	14	10	6	4

2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ГРУППЫ							
№ теста	Наименование упражнений-тестов	Семестр	Оценка в баллах				
			10	9	8	7	6
	свыше 70 кг	1,2	20	16	12	8	6
3. Профессионально-прикладная физическая подготовка и жизненно-необходимые умения и навыки							
3.1. Статическая выносливость мышц спины и ног							
8.	Статическое силовое упражнение (мин, сек).	4-6	2,30	2,00	1,30	1,00	0,40
3.2. Устойчивость внимания и подвижность нервных процессов, быстрота зрительного различения							
9.	Ведение баскетбольного мяча по сигналам	3-5	13,0	13,8	14,6	15,2	15,8
3.3. Координация, точность движений и мышечных усилий							
3.4. Устойчивость прямостояния и формирование правильной осанки							
10.	Комплекс упражнений для исправления осанки.	4-6	Приложение 2 (Методические рекомендации)				
11.	Удержание равновесия (сек).	4-6	26	22	16	12	10
3.5. Тесты специально-прикладной физической подготовки							
12.	Комплексное силовое упражнение (к-во раз).	1,2 3-6	32 38	30 36	28 32	26 30	24 28
ЖЕНЩИНЫ							
1. Общая физическая подготовка							
1.1. Общая выносливость							
13.	Проба Руфье	1-6	0-5	5,1-10	10,1.-15	15,1-20	Более 20
	1.2. Гибкость						
14.	Наклоны туловища (см).	1 2 3 4-6	+5 +6 +8 +10	+3 +4 +5 +5	0 0 0 0	-5 -5 -5 -5	<-5 <-5 <-5 <-5
1.3. Сила и силовая выносливость							
15.	Поднимание туловища из положения лежа на спине (к-во раз)	1 2 3 4 5-6	60 60 60 60 60	25 30 35 40 43	20 20 30 35 40	15 18 25 30 35	10 15 20 25 30
16.	Сгибание и разгибание рук в упоре лежа с колен (к-во раз)	1,2 3-6	20 25	15 20	10 15	8 12	7 10
17.	Приседания на одной ноге, опора о стенку (к-во раз)	1,2 3-6	8 10	4 8	3 6	2 4	1 2
18.	Подтягивание лежа (- к-во раз	2,4	12	10	8	6	4
2. Спортивно-техническая подготовка							
19.	Шейпинг. Комплекс упражнений (упрощенный)	1,2	Приложение 2 (Методические рекомендации)				
20.	Волейбол. Подачи по зонам (7 подач)	3,4	3	2	1	0	-
21.	Баскетбол. Бросок в корзину (10 бросков)	5,6	4	3	2	1	0

2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ГРУППЫ							
№ теста	**Наименование упражнений-тестов**	**Семестр**	**Оценка в баллах**				
			10	**9**	**8**	**7**	**6**
3. Профессионально-прикладная физическая подготовка и жизненно-необходимые умения и навыки							
3.1. Статическая выносливость мышц спины и ног							
22.	Прогибание туловища назад (к-во раз)	4-6	20	15	12	10	8
3.2. Устойчивость внимания и подвижность нервных процессов, быстрота зрительного различения							
23.	Ведение баскетбольного мяча по сигналам флажком(сек).	3-5	14,6	15,4	15,8	16,2	16,8
3.4. Устойчивость прямостояния и формирование правильной осанки							
24.	Комплекс упражнений для исправления осанки.	4-6	Приложение 2 (Методические рекомендации)				
25.	Удержание равновесия (сек).	4-6	26	22	16	12	10
3.5. Тесты специально-прикладной физической подготовки							
26.	Комплексное силовое упражнение (к-во раз).	1,2 3-6	28 34	26 28	24 26	23 24	22 22
27.	Челночный бег 4х10 м (сек).	1-6	11,4	11,8	12,2	12,6	12,8
3.6. Тесты для оценки жизненно-необходимых умений и навыков							
28.	Плавание 50 м (мин., сек).	1-4	1,04	1,24	1,34	б/вр	-
29.	Плавание 100 м (мин, сек).	1-4	2,30	3,00	3,20	б/вр	-

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Элективные дисциплины по физической культуре и спорту»
(Аэробика)

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Менеджмент в предпринимательской деятельности**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **очная**

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 11

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 13

6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 19

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 22

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» (Аэробика) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с физической культурой, как частью общечеловеческой культуры, здоровым образом жизни и его основных составляющих, социально-биологическими основами адаптации организма человека к физической и умственной деятельности, подготовкой к самостоятельным занятиям физической культурой и спортом, возрастной физиологией, самоконтролем за физическим состоянием, психофизической основой физической культуры и спорта, гигиеной.

Аэробика - это гимнастика, состоящая из аэробных упражнений под ритмичную музыку, которая помогает следить за ритмом выполнения упражнений.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в обязательную часть Блока 1.

Дисциплина изучается 1-7 семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» (Аэробика) является формирование физической готовности обучающихся к успешной будущей профессиональной деятельности через развитие прикладных физических качеств, формирование прикладных двигательных умений и навыков, потребности в физическом совершенствовании и здоровом образе жизни.

Задачи дисциплины:

- развитие и совершенствование базовых силовых, скоростных и координационных качеств, общей и специальной выносливости, гибкости;
- формирование основных и прикладных двигательных навыков;
- обеспечение оптимального уровня двигательной активности в образовательной и повседневной деятельности;
- укрепление здоровья, закаливание организма, повышение его устойчивости к неблагоприятным факторам внешней среды, профессиональной и образовательной деятельности;
- формирование здорового образа жизни.

Особый порядок освоения дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов устанавливается особый порядок освоения указанных дисциплин (модулей) на основании соблюдения принципов здоровьесбережения и адаптивной физической культуры.

Элективные курсы по физической культуре осуществляются с учетом вида и тяжести нарушений организма обучающегося с ограниченными возможностями здоровья и инвалида.

Выбор методов обучения, проведение текущего контроля успеваемости, промежуточной и итоговой аттестации осуществляется в каждом отдельном случае с учетом особенностей нарушений функций организма обучающихся, зафиксированных в справке бюро медико-социальной экспертизы.

По личному заявлению обучающегося возможна разработка индивидуальных учебных планов и индивидуальных графиков для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов с учетом их особенностей и образовательных потребностей, а также увеличение срока их обучения, но не более чем на полгода.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Индикаторы достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	**УК-7**	УК-7.1. Выбирает здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности	***Знать:*** Научно-практические основы физической культуры и здорового образа жизни, способы контроля, коррекции физического развития и физической подготовленности для обеспечение полноценной социальной и профессиональной деятельности	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-7.2. Планирует свое рабочее и свободное время для оптимального сочетания физической и умственной нагрузки и обеспечения работоспособности	***Уметь:*** Использовать средства и методы физического воспитания для профессионально-личностного развития, физического самосовершенствования, формирования здорового образа и стиля жизни.	
		УК-7.3. Соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях и в профессиональной деятельности	***Иметь практические опыт:*** Использования средств и методов укрепления индивидуального здоровья, физического самосовершенствования, ценностями физической культуры личности для успешной социально-культурной и профессиональной деятельности.	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической полготовки		
Очная форма											
1 семестр											
Тема 1. Специальная физическая подготовка	2	1								12	Дневник самоконтроля/20
Тема 2 Обучение технике										12	Дневник самоконтроля/20
Тема 3 Обучение технике	2	1								12	Дневник самоконтроля/20
Тема 4 Обучение технике										12	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**4**	**2**								**48**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**54**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
2 семестр											
Тема 5 Обучение технике	1	1								11	Дневник самоконтроля/20
Тема 6 Обучение технике										10	Дневник самоконтроля/20
Тема 7 Обучение техники	1	1								11	Дневник самоконтроля/20
Тема 8 Обучение технике										10	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической полготовки		
Всего (сем):	**2**	**2**								**42**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**46**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
3 семестр											
Тема 9. Развитие общей выносливости	1	1								10	Дневник самоконтроля/20
Тема 10. Обучение технике повышения тонуса и укрепления мышц свода стопы и мышц голени										10	Дневник самоконтроля/20
Тема 11. Обучение технике	1	1								15	Дневник самоконтроля/20
Тема 12. Обучение технике										15	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**50**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**54**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
4 семестр											

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической полготовки		
Тема 13. Методика проведения учебно-тренировочного задания	1	1								10	Дневник самоконтроля/20
Тема 14 Развитие координации										11	Дневник самоконтроля/20
Тема 15 Развитие гибкости	1	1								10	Дневник самоконтроля/20
Тема 16 Специальная физическая подготовка										11	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**42**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**46**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
5 семестр											
Тема 17 Аэробика с элементами восточных единоборств	1	1								10	Дневник самоконтроля/20
Тема 18 Пилатес. Элементы йоги										10	Дневник самоконтроля/20
Тема 19 Развитие гибкости	1	1								15	Дневник самоконтроля/20
Тема 20 Дыхательные										15	Дневник самоконтроля/20

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической полготовки		
упражнения для снятия напряжения, расслабление, релаксация											Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**50**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**54**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
6 семестр											
Тема 21. Совершенствование техники	1	1								13	Дневник самоконтроля/20
Тема 22. Совершенствование техники										14	Дневник самоконтроля/20
Тема 23. Фитбол — аэробика.	1	1								14	Дневник самоконтроля/20
Тема 24 Развитие гибкости										14	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего:	**2**	**2**								**55**	**100**
Контроль, час	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**59**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**0**										
7 семестр											

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической полготовки		
Тема 25. Развитие координационных способностей	1	1								3	Дневник самоконтроля/20
Тема 26 Развитие общей выносливости										4	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Тема 27. Специальная физическая подготовка	1	1								4	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего (сем):	**2**	**2**								**11**	**100**
Контроль, час (сем)	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**15**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**0**										
Всего по дисциплине											
Всего:	**16**	**14**								**298**	**100*7**
Контроль, час	**-**										**Зачет*7**
Объем дисциплины (в академических часах)	**328**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	-										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Специальная физическая подготовка

Организация и проведение общеразвивающих, специальных упражнений на уроке аэробики. Обучение технике аэробики. Совершенствование техники аэробики.

Тема 2. Обучение технике

Организация и проведение общеразвивающих, специальных упражнений на уроке аэробики. Обучение технике обычная ходьба– марш**.**

Тема 3. Обучение технике

Ходьба ноги врозь– ноги вместе (Straddle– стрэдл).

V-шаг (V-Step– ви-степ).

Тема 4. Обучение технике

Обучение технике стретчинга Совершенствование техники шагов.

Тема 5. Обучение технике

Обучение технике степ-аэробики.

Тема 6. Обучение технике

Обучение технике степ-аэробики.

Тема 7. Обучение технике

Обучение технике степ-аэробики.

Тема 8. Обучение технике

Обучение технике степ-аэробики.

Тема 9. Развитие общей выносливости

Равномерный, переменный, смешанный методы тренировочной работы. Упражнения для развития общей выносливости. Программа для развития общей выносливости. Средства и методы самоконтроля**.**

Тема 10. Обучение технике повышения тонуса и укрепления мышц свода стопы и мышц голени

Упражнения для укрепления мышц стопы: ходьба на месте; стоя, руки на поясе, левая нога на носке, правая на пятке, смена положения ног; «ходьба по колючкам» (ходьба с «поджатыми» пальцами); чередование ходьбы на носках и пятках; исходное положение, сидя на полу: поочередный подъем правой и левой стопы; сидя, колени сомкнуты, стопы развернуты, подъем наружных краев стоп, постепенно сближая стопы и увеличивая время напряжения мышц; давить большим пальцем правой стопы на опору, поднимая мизинец и пятку; стопы сомкнуты, подъем внутренних краев стоп; «гусеница», «прожорливая гусеница», «сытая гусеница», «черепаший ход».

Тема 11. Обучение технике

Обучение технике степ-аэробики.

Тема 12. Обучение технике

Основы черлидинга

Тема 13. Методика проведения учебно-тренировочного задания

Подготовка мест занятий. Допуск к занятиям и спортивная форма. Техника безопасности на занятиях. Приемы первой помощи при травмах План-конспект занятия. Дозирование физической нагрузки у занимающихся. Цели и задачи занятия. Водная часть занятия. Основная часть занятия. Заключительная часть занятия. Подведение итогов занятия. Приемы первой помощи при травмах.

Тема 14. Развитие координации

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития координации.

Тема 15. Развитие гибкости

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития гибкости.

Тема 16. Специальная физическая подготовка

Обучении техники черлидинга

Тема 17. Аэробика с элементами восточных единоборств

Упражнения и движения восточных единоборств — тайбо, карате, бокс (начальный уровень). Снятие стресса, повышение тонуса, регулирование работы сердца, повышение гибкости и координации, тренировка дыхательной системы

Тема 18. Пилатес. Элементы йоги

Разучивание техники дыхания при выполнении элементов оздоровительной йоги. Упражнения на релаксацию.

Тема 19. Развитие гибкости

Совершенствование техники черлидинга.

Тема 20. Дыхательные упражнения для снятия напряжения, расслабление, релаксация

Комплекс упражнений для мышц спины. Упражнения на релаксацию.

Тема 21. Совершенствование техники

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для снятия напряжения, расслабления и релаксации.

Тема 22. Совершенствование техники

Отработка выполнения связки степ-аэробики. Развитие общей выносливости

Тема 23. Фитбол — аэробика.

Упражнения с набивными мячами. Упражнения на осанку. пражнения с мячом. Комплекс упражнений для ног. Упражнения с мячом.

Тема 24. Развитие гибкости

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития гибкости.

Тема 25. Развитие координационных способностей

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития координационных способностей.

Тема 26. Развитие общей выносливости

Дальнейшее совершенствование изученных упражнений для развития общей выносливости

Тема 27. Специальная физическая подготовка

Совершенствование техники упражнений общего воздействия. Совершенствование техники интенсивных упражнений в устойчивом ритме (под музыку) с движениями руками, туловищем, ногами; упражнения танцевального характера. Совершенствование техники упражнений на силу, выносливость, координацию движения. Совершенствование техники упражнений комплексов на развитие гибкости и растяжки.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом

при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов одногруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по ведению дневника самоконтроля

Самоконтроль - это достаточно регулярное наблюдение за состоянием своего здоровья, необходимое для оптимизации физических и прочих нагрузок во время планового тренировочного процесса. Все параметры и характеристики заносятся в личный дневник.

Подробности рациона питания, специфических практик и процедур, применяемых, по собственной инициативе или по рекомендации и назначению медицинского специалиста - необходимо документировать, с указанием подробностей, нужных для дальнейшего анализа истории и понимания причин возможных патологий. В сумме, синергетически, они могут резко менять состояние здоровья и существенно сказываться на спортивных результатах, вследствие сонастройки или, наоборот, разбалансировки систем организма.

В графе "примечаний и дополнительной информации" - обязательно

указываются внутренние и внешние факторы, которые существенно влияют на состояние организма. Это, в первую очередь, текущее состояние геомагнитного поля ("магнитные бури") и экстремальные погодные условия, в виде перепадов атмосферного давления и температуры на улице.

Пример ведения дневника самоконтроля (ОФП).

Показатели	**Число, месяц, год, время дня**	**Примечание**
Утренняя ортостатическая проба (ортопроба)		
ЧСС (пульс) до и после занятий		
Частота дыхания в минуту: до и после занятия		
Потоотделение		
Масса тела до и после тренировки		
Самочувствие		
Жизненная ёмкость легких		
Кистевая динамометрия		
Сон		
Аппетит		
Настроение		
Болевые ощущения		
Работоспособность		
Желание тренироваться		
Спортивные результаты		

Пример ведения дневника самоконтроля (аэробика)

№ п/п	**Показатели самоконтроля**	**Дата наблюдения и состояние (оценка)**								
		1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**…**	**31**
1.	Самочувствие и настроение									
2.	Аппетит									
3.	Сон									
4.	Работоспособность									
5.	Болевые ощущения									

№ п/п	Показатели самоконтроля	Дата наблюдения и состояние (оценка)								
		1	2	3	4	5	6	7	…	31
6.	Желание заниматься физическими									
	упражнениями									
7.	Частота пульса в 1 мин:									
	а) утром после сна в положении									
	лежа									
	б) до занятий физическими									
	упражнениями									
	в) сразу же после окончания									
	занятий									
	г) через 5 мин после окончания									
	занятий									
8.	Частота дыхания в 1 мин:									
	а) до занятий									
	б) после занятий									
9.	Жизненная емкость легких									
10.	Артериальное давление									
	а) до занятий									
	б) после занятий									
11.	Масса тела (кг)									
12.	Результаты функциональных проб:									
	а*)									
	б*)									
	в*)									
13.	Результаты в контрольных									
	упражнениях (тестах):									
	а*)									
	б*)									
	в*)									

* Выбираются самими занимающимися оздоровительной физической культурой

Методические указания для обучающихся по заполнению таблицы «Определение степени физической нагрузки по частоте пульса»

Как измерить пульс. Лучевая артерия, где обычно измеряют пульс, находится на внутренней части запястья, примерно на середине расстояние между его серединой и наружной стороной, соответствующей большому пальцу кисти. Положите на указанную область подушечки указательного и среднего пальцев, затем начните оказывать с нарастающей силой давление на эту зону, пока не появится

ощущение пульсация. Посчитайте количество ударов пульса за 10 секунд, умножьте полученный результат на 6, конечное значение и есть частота пульса (сердечных сокращений) в одну минуту. Для людей, не имеющих серьёзных заболеваний сердца и не принимающих лекарственных препаратов, замедляющих частоту сердечных сокращений, величина максимально предельного уровня пульса определяется по формуле:

220 - возраст.

При наличии сердечных проблем необходимо консультироваться у кардиолога или рассчитывать максимальный пуль по формуле:

200 - возраст.

Целевая зона пульса при тренировках должна находиться в диапазоне 50-85% от максимально допустимого уровня. Занятия упражнениями в этих пределах будут гарантировать Вам отсутствие переутомления и поддержание хорошего состояния здоровья.

Определение степени физической нагрузки по частоте пульса (уд./мин)

Мощность работы	**Частота пульса**	**Опасность перенапряжения**	**Тренировочный эффект**
Супермакси-мальная	Более 187-189	Высокая	Сомнительный
Максимальная	175-188	Повышенная	Отличный
Субмаксимальная	153-175	Нужна осторожность	Отличный
Большая	128-153	Нужна осторожность для нетренированных	Хороший
Средняя	100-128	Незначительная	Удовлетворительный
Легкая	100 и менее	Отсутствует	Незначительный

Правила поведения для обучающихся, занимающихся физической культурой (далее - Правила поведения).

При нахождении в спортивном зале занимающиеся обязаны соблюдать настоящие Правила поведения. График проведения занятий определяется расписанием занятий, утвержденным заведующим кафедрой.

1. Общие требования безопасности

К занятиям допускаются:

- занимающиеся, не имеющие медицинских противопоказаний для занятий физической культурой;
- прошедшие инструктаж по технике безопасности;
- одетые в спортивную одежду и обувь, соответствующие виду занятий.

Занимающиеся обязаны соблюдать правила пожарной безопасности, знать места расположения первичных средств пожаротушения.

Занимающиеся должны знать место нахождения аптечки и уметь оказывать первую доврачебную помощь.

О каждом несчастном случае пострадавший или очевидец обязан немедленно сообщить преподавателю кафедры физической культуры.

Занимающимся запрещается без разрешения преподавателя подходить к имеющемуся во вспомогательных помещениях (раздевалки, душевые и т.п.) оборудованию и инвентарю и пользоваться им.

Занимающиеся, допустившие невыполнение или нарушение настоящих правил, привлекаются к дисциплинарной и материальной ответственности.

2. Требования безопасности перед началом занятий

Изучить содержание настоящих Правил. С разрешения преподавателя пройти в раздевалку, переодеться в спортивную форму (футболка, спортивные трусы, спортивная обувь на нескользкой подошве, не оставляющей следов на полу), не мешая соседям, аккуратно складывая свою одежду. С разрешения преподавателя пройти на легкоатлетический манеж. Разрешается брать с собой только вещи, необходимые для занятий. Не рекомендуется приступать к занятиям непосредственно после приема пищи. Запрещается приступать к занятиям при незаживших травмах и общем недомогании.

3. Требования безопасности во время занятий

Во время занятий занимающийся обязан:

- соблюдать настоящую инструкцию;
- неукоснительно выполнять все указания преподавателя, проводящего занятия;
- использовать спортивный инвентарь только с разрешения и под руководством преподавателя, проводящего занятия;
- выполнять упражнения с максимальной осторожностью, а при необходимости - со страховкой;
- работать только на том оборудовании, которое указано преподавателем;
- перед переходом к занятиям с использованием новых видов спортивного оборудования (инвентаря) и выполнением новых упражнений получить инструктаж по правилам использования данного вида оборудования.

Занимающимся запрещается:

- использовать неисправное оборудование;
- стоять близко от других занимающихся, выполняющих упражнения;
- самостоятельно осуществлять переход на другое оборудование;
- выполнять упражнения с гантелями и штангой с влажными ладонями;
- выполнять любые действия без разрешения преподавателя кафедры физической культуры;

- использовать спортивное оборудование и инвентарь не по прямому назначению;

- производить самостоятельно разборку, сборку и ремонт оборудования;

- вносить в спортивный зал любые предметы без разрешения преподавателя, проводящего занятия.

4. Требования безопасности в аварийных ситуациях

При возникновении во время занятий болей в суставах, мышцах, возникновении кровотечения, а также при плохом самочувствии прекратить занятие и сообщить об этом преподавателю кафедры физической культуры.

При возникновении чрезвычайной ситуации (обнаружении неисправности оборудования, появлении посторонних запахов, задымлении, возгорании и т.п.) немедленно сообщить об этом преподавателю кафедры физической культуры и действовать в соответствии с его указаниями.

При получении травмы сообщить об этом преподавателю кафедры физической культуры.

При необходимости и возможности помочь преподавателю, проводящему занятия, оказать пострадавшему первую медицинскую помощь.

5. Требования безопасности по окончании занятий

Сдать использованное оборудование и инвентарь преподавателю кафедры физической культуры.

С разрешения преподавателя кафедры физической культуры, выйти из зала.

Принять душ, переодеться.

При обнаружении неисправности оборудования, системы вентиляции, работы сантехнических систем, нарушения целостности окон сообщить об этом преподавателю кафедры физической культуры.

6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1.Чеснова Е.Л. Физическая культура: [16+] / Е.Л. Чеснова. – Москва Директ-Медиа, 2013. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/

Дополнительная литература:

1.Черкасова И.В. Аэробика: [16+] / И.В. Черкасова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 98 с.: ил. – Режим доступа: по подписке.

– URL: http://biblioclub.ru/

2.Методические основы фитнес-аэробики: учебно-методическое пособие: [16+] / М.З. Федосеева, С.А. Лебедева, Т.А. Иващенко, Д.Н. Давиденко; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола: ПГТУ, 2018. – 56 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Портал Министерства спорта РФ	https://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/
2	Портал Департаментаспорта г. Москвы	https://www.mos.ru/moskomsport/
3.	Портал здоровый образ жизни, здоровье и красота	http://www.rusmedserver.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

Учебный кабинет

Учебная аудитория для проведения учебных занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Основное оборудование:

мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; учебно-наглядные пособия (комплекты плакатов по дисциплине, набор раздаточных дидактических материалов);

Технические средства обучения:

персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран);

Спортивный зал

для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Основное оборудование:

Блины 1,25 кг – 30шт., блины 10 кг – 7 кг., блины 15 кг – 4 шт., блины 2,5 кг – 22 шт., блины 20 кг – 4шт., блины 5 кг – 15 шт., бодибары – 7 шт., будо-мат (красно-синий) – 25 шт., будо-мат (красный) – 25 шт., будо-мат (синий) – 25 шт., гантели 1 кг – 25 шт., гантели 1,5 кг – 10 шт.,

гантели 10 кг – 2 шт., грузы для ног – 2 шт., канат – 1 шт., коврик – 10 шт., мешок для битья (груша) – 8 шт., мяч для метания – 4 шт., мяч теннисный - 7 шт., мяч волейбольный – 15 шт., мяч баскетбольный – 15 шт., скакалка – 25 шт., степы – 15 шт., теннисный стол – 1 шт., стул преподавателя, стол преподавателя, персональный компьютер.

Учебно-наглядные пособия:

Средства и методы развития общей выносливости;

Средства и методы развития координации и ловкости;

Методы стандартного и переменного упражнения

Помещения для самостоятельной работы обучающихся

Оснащенность которых:

компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии; мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная).

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

При проведении образовательного процесса по дисциплине необходимо наличие:

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/

- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Электронно-образовательная система ЮРАЙТ https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/)

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	*Наименование оценочного средства*	*Краткая характеристика оценочного средства*	*Шкала и критерии оценки, балл*
1	Дневник самоконтроля	Фиксация динамических показателей оценки физической подготовленности	20- таблица оформлена полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью 10- таблица оформлена не полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью
2	Таблица «Определение степени физической нагрузки»	Фиксация показателей оценки физической нагрузки (пульс/мин.)	20- таблица оформлена полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью 10- таблица оформлена не полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Примерные упражнения</u> <u>для самостоятельного выполнения</u>

АЭРОБИКА

Часть урока	Направленность и продолжительность части урока	Основные упражнения	Указания
Подготовительная	1. Разминка 1.1. Разогревание (Warm up) Продолжительность подготовитель ной части урока от 5 до 10 мин	Повороты головы, наклоны, круговые движения плечами, выставление ноги на носок, движения стопой	Рекомендуется использовать низкий или средний темп движений, с небольшой амплитудой. Упражнения на координацию и усиление кровотока выполнять в среднем темпе с увеличением амплитуды
	1.2. Стретчинг — упражнения на гибкость (Stretching)	Полуприсяды, выпады, движения туловищем, варианты шагов на месте и с перемещениями в сочетании с движениями руками, растягивание мышц голени, передней и задней поверхности бедра, поясницы	Выполнять в медленном и среднем темпе в положении стоя, с опорой руками о бедра, без использования махов и пружинящих движений
Основная	2. Аэробная часть (Aerobics) Продолжительность от 20 до 40 мин 2.1. Аэробная разминка (3-10 мин)	Базовые элементы и усложнения движений, варианты ходьбы с движениями руками	Разучивание танцевальных соединений в среднем темпе на месте и с передвижениями в разных направлениях
	2.2.«Аэробный ПИК» (рекомендуется не менее 15—20 мин)	Танцевальные комбинации аэробных шагов и их вариантов, бег, прыжки в сочетании с движениями руками	Выполнение сочетаний - «блоков» упражнений на месте и с перемещениями в разных направлениях, увеличение нагрузки за счет координационной сложности, амплитуды и интенсивности движений
	2.3. Первая аэробная	Базовые движения,	Уменьшение

Часть урока	Направленность и продолжительность части урока	Основные упражнения	Указания
	«заминка» (2-5 мин)	варианты ходьбы с уменьшающейся амплитудой движений руками, амплитудные движения руками, сгибания и разгибания туловища с опорой руками о бедра	амплитуды перемещений, темпа движений. Движения выполняются в стойке ноги врозь, выпаде, полуприсяде, сочетаются с дыханием, темп движений замедляется
	3. Упражнения на полу (Floor work) — «фитнесс» (5-10 мин) 3.1. Упражнения для мышц туловища	В положении лежа упражнения на силу и силовую выносливость мышц брюшного пресса и спины	Выполнять от 1 до 3 серий по 10- 16 повторений движений. Методы выполнения упражнений и длительность пауз между сериями зависят от уровня подготовленности занимающихся
	3.2. Упражнения для мышц бедра	В положении лежа упражнения на силу и силовую выносливость приводящих и отводящих мышц бедра	Можно использовать упражнения с утяжелителями с амортизаторами, на тренажерах
	3.3. Упражнения для мышц рук и плечевого пояса	Варианты сгибания и разгибания рук в разных исходных положениях	
Заключительная	4. Вторая «заминка» «остывание». Снижение) нагрузки (Cool down) (2-5 мин) 4.1. Глубокий стретч Упражнения на гибкость, общая «заминка»	Растягивание мышц передней, задней и внутренней поверхностей бедра, голени, мышц груди, рук и плечевого пояса	В разных исходных положениях, медленно, с фиксацией поз и последующим расслаблением

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту» (Аэробика) проводится в форме зачетов в каждом семестре с 1 по 7 семестр.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся основного медицинского отделения тестов общей физической подготовки, специальной физической и технической подготовки по легкой атлетике, фиксированных в таблице и дневнике. Обучающиеся, отнесенные по состоянию здоровья к подготовительному и специальному медицинским отделениям, включая лиц с ограниченными возможностями здоровья, выполняют только те контрольные нормативы, которые доступны им по состоянию здоровья	**«Зачтено»** **90-100** – регулярное выполнение занятий, полное заполнение дневников и таблиц, занятие в спортивной секции; участие в спортивно-массовых мероприятиях **70-89** – регулярное выполнение занятий, частичное заполнение дневников и таблиц **50-69 -** нерегулярное выполнение занятий, частичное заполнение дневников и таблиц **«Не зачтено»** **менее 50** – нерегулярное выполнение занятий, отсутствие заполненных дневников и таблиц

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Типовые требования к зачету по аэробике

1.Методическая практика проведение разминки на занятиях по аэробике: подготовительная часть урока включает в себя разминку аэробной направленности продолжительностью 10-15 мин, посвящена общему разогреву организма, подготовке к напряженной и интенсивной работе. Как правило, здесь используются упражнения с изолированной работой различных звеньев тела, одновременные, разнонаправленные и поочередные движения конечностями, движения туловищем, а также умеренное растягивание мышц и связок.

2. Комбинация на координацию: выполнение V-Step по квадрату (4 круга) с изменением положений рук на 8 счетов

3. Аэробная комбинация из базовых элементов в Hi impact (4 раза) без изменения направления из 6 элементов, с изменением направления из 8 базовых

4. Студенты самостоятельно составляют танцевальную композицию с изменением положения в различных частях тела, выполняемых в сочетании с поворотами на основе базовых шагов, композиционно связанных в единый комплекс. В упражнении должны чередоваться трудные и простые движения и соединения, выполнять их свободно, без напряжения и выразительно. Длительность танцевальной комбинации не менее 8 восьмерок, 16 восьмерок.

Оценивается демонстрация двигательных способностей исполнителя, умение владеть и управлять своим телом, своими движениями.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Основы предпринимательства»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
3. Тематический план 6
4. Содержание дисциплины 8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 9
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 20
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 23

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Основы предпринимательства» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Основы предпринимательства» ориентировано на получение обучающимися знаний о смысле и значении предпринимательства в жизни российского общества, о предпринимательской профессии и о профессиональных предпринимательских компетенциях, о современном предпринимательстве как объективном явлении со всеми его противоречиями, конфликтами интересов и конкуренцией.

Изучив «Основы предпринимательства», студенты приобретут системное представление о видах предпринимательства и предпринимательской занятости, начнут лучше понимать смысл целей, задач предпринимательской деятельности, значение общественного признания результатов своего труда, важность ответственного отношения к профессиональной работе в бизнесе.

Студентам предстоит разобраться с понятийным аппаратом предпринимательской деятельности, с современными научными представлениями о предпринимательстве, сформированными в рамках различных теорий, выявить отличительные признаки российского предпринимательства, которые обусловлены исторической спецификой развития России.

Изучение дисциплины «Основы предпринимательства» позволит приобрести знания и умения в области профессиональной деятельности бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы.

Задачи дисциплины:

- сформировать знания, умения и практический опыт осуществления поиска, критического анализа и синтеза информации, применения

системного подхода для решения поставленных задач;

- сформировать знания, умения и практический опыт выявления признаков предпринимательства как профессиональной деятельности человека; понимания мотивации предпринимателя; понимания условий и возможностей осуществления предпринимательской деятельности в России; использования элементов инфраструктуры поддержки предпринимательства в России;
- сформировать знания предпосылок профессионального участия людей в предпринимательстве, признаков подходящего предпринимательского дела; особенностей национальных моделей предпринимательства;
- сформировать знания основных этапов становления и развития предпринимательства в России; особенностей становления и развития отечественного предпринимательства в досоветской России и в период советской экономики; особенности политики государства по отношению к предпринимательскому сообществу на разных исторических этапах;
- научиться применять в практической деятельности системные признаки предпринимательства;
- иметь практический опыт работы по исследованию основных факторов предпринимательского успеха и причин неудач, применения в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения, навыками сбора и обобщения информации для оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности
- сформировать знания, умения и практический опыт использования методов анализа современных тенденций развития отечественного и международного предпринимательства, анализа социально-экономических и политических процессов в истории российского предпринимательства.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	ПК-1.2. Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	основы предпринимательства, самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, основные подходы к пониманию сущности предпринимательства как профессиональной деятельности человека, основные этапы становления и развития предпринимательства в России, условия и возможности осуществления предпринимательской деятельности в России и за рубежом	определять основные профессиональные предпринимательские функции, выполнение которых связано с пониманием сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявлением к ней устойчивого интереса, организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	исследования основных факторов предпринимательского успеха и причин неудач, применения в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения, навыками сбора и обобщения информации для оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
		Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Очная форма										
Тема 1. Предпринимательство и предприниматели.	5	1	1	2					8	Письменное или устное решение кейса (Ответ по обосновани ю решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе)- 12 б. Ответы на тест-5 б
Тема 2. Профессиональная занятость в предпринимательстве.	5	1	1	4					10	Теоретическ ий доклад с презентацие й- 16 б. Письменное или устное решение кейса (Ответ по обосновани ю решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе)- 12 б. Ответы на тест-5б
Тема 3. Система современного предпринимательства .	5	1	1	2					8	Письменное или устное решение кейса (Ответ по обосновани ю решения

										проблемы по ситуации, изложенной в кейсе)- 12 б. Ответы на тест-5б.
Тема 4. Развитие предпринимательства в России.	4	2	1	2					8	эссе – 16 б. Письменное или устное решение кейса (Ответ по обосновани ю решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе)- 12 б. Ответы на тест-5б.
Всего:	**19**	**5**	**4**	**10**					**34**	**100**
Контроль, час	**-**									**зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**									

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Предпринимательство и предприниматели.

Предпринимательство и бизнес. Предпринимательское дело. Определение предпринимательства, предпринимательской деятельности, профессиональных предпринимательских функций. Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации. Результаты предпринимательского дела. Успехи в предпринимательстве. Предпринимательские ресурсы. Рабочее место предпринимателя. Предприниматели как субъекты профессионального предпринимательства. Профессиональные интересы предпринимателей. Предпосылки и условия профессионального участия людей в предпринимательстве. Юридические предпосылки участия людей в предпринимательстве. Личностные предпосылки участия людей в предпринимательстве. Самостоятельность предпринимателей, их инициатива в несении рисков и ответственности. Рациональная мотивация предпринимателей и рациональная логика бизнеса. Отношение к предпринимательству со стороны предпринимателей и их окружения. Прагматическое отношение к предпринимательству и бизнесу. Теории предпринимательства. Причины и особенности критического отношения людей к предпринимательству. Романтическое отношение людей к предпринимательству.

Тема 2. Профессиональная занятость в предпринимательстве

Подходящая работа в предпринимательстве. Признаки подходящего предпринимательского дела. Направления профессиональной занятости предпринимателей. Производственное предпринимательство в отраслях промышленности. Производственное предпринимательство в отраслях сельского хозяйства. Производственное предпринимательство в строительстве. Предпринимательство на рынке производственных услуг. Информационный бизнес. Предпринимательство в сфере оказания образовательных услуг. Предпринимательство на рынке труда. Предпринимательство на рынках консультационных, аудиторских и экспертных услуг. Предпринимательство на рынке потребительских услуг. Социальное предпринимательство. Коммерческое предпринимательство. Направления предпринимательства на финансовых рынках. Деньги и ценные бумаги как инструменты финансового предпринимательства. Банковское дело как направление финансового предпринимательства. Предпринимательство на рынке иностранной валюты. Страховое дело. Инвестиционное предпринимательство. Инновационное предпринимательство.

Тема 3. Система современного предпринимательства.

Основные признаки системы современного предпринимательства. Предыстория становления системы современного предпринимательства. Современное предпринимательство как упорядоченное явление. Добросовестное предпринимательство. Противоречия и конфликты интересов в современном предпринимательстве. Взаимодействие предпринимателей и потребителей в системе современного предпринимательства. Взаимодействие предпринимателей и работников в системе предпринимательства. Взаимодействие предпринимателей с конкурентами в системе современного предпринимательства. Взаимодействие предпринимателей с органами государственной власти и управления. Незаконное предпринимательство. «Грязные» деньги». Национальные модели предпринимательства.

Тема 4. Развитие предпринимательства в России.

Эволюции предпринимательства в России в период от становления государства до 1917 г. Предпринимательство в период СССР. Возрождение российского предпринимательства в конце XX. Специфические противоречия российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков. Направления совершенствования системы российского предпринимательства в 00-е и 10-е гг.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Основы предпринимательства» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном или электронном виде учебник Рубина Ю.Б. Основы предпринимательства. – М.: МФПУ, 2020. Перед лекцией необходимо прочитать соответствующую рассматриваемой теме главу учебника. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, в конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятия, как

лучше студентам подготовиться к данным занятиям.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации. Как правило, презентация по дисциплине «Основы предпринимательства» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

На семинарах по дисциплине «Основы предпринимательства» используются следующие виды ТКУ: Теоретический доклад с презентацией, Эссе, Устные ответы на вопросы преподавателя, Письменные ответы на вопросы преподавателя.

Семинарские занятия по курсу «Основы предпринимательства» призваны закрепить и укрепить теоретические и практические знания обучающихся, полученные ими в результате изучения учебника Рубина Ю.Б. Основы предпринимательства. – М.: МФПУ, а также рекомендованной дополнительной литературы.

Главная цель семинарского занятия – расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Семинар предназначен для углубленного изучения предмета, овладение методологией, применительно к особенностям изучаемой дисциплины.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс-стадии) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимися умений командной работы навыков выработки самостоятельных решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме,

обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, преподаватель информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- предложить Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;

- принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Алгоритм работы с кейсом

1. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.
2. Формулирование проблемы (5-10 минут).
3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).
4. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).
5. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины «Основы предпринимательства».

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Основы предпринимательства» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Основы предпринимательства» включает в себя:

1) Подготовка к аудиторным занятиям которая направлена на решение следующих задач:

- при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;
- при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия;
- при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

2) Подготовка к зачету включает в себя просмотр всех презентаций по темам дисциплины «Основы предпринимательства», а также материалы учебника Рубина Ю.Б. Основы предпринимательства. – М.: МФПУ, 2020, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к зачету.

Работа с рекомендуемой литературой и удаленными базами данных и знаний

Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными, посвященными материалам по созданию социального проекта является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий преподавателя и критического отношения к чужому опыту.

Особое внимание обучающийся должен обратить на основные шаблоны инструментов курса «Основы предпринимательства». Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих курсу «Основы предпринимательства».

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Работа по подготовке теоретического доклада с презентацией

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласована с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке,

должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должна даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Для подготовки *презентации* необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их

на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников.

Работа по подготовке эссе.

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист
2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе

и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 1. Предпринимательство и предприниматели.	Предпринимательство и бизнес. Предпринимательское дело. Определение предпринимательства, предпринимательской деятельности, профессиональных предпринимательских функций. Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации. Результаты предпринимательского дела. Успехи в предпринимательстве. Предпринимательские ресурсы. Рабочее место предпринимателя. Предприниматели как субъекты профессионального предпринимательства. Профессиональные интересы предпринимателей. Предпосылки и условия профессионального участия людей в предпринимательстве. Юридические предпосылки участия людей в предпринимательстве. Личностные предпосылки участия людей в предпринимательстве. Самостоятельность предпринимателей, их инициатива в несении рисков и ответственности. Рациональная мотивация предпринимателей и рациональная логика бизнеса. Отношение к предпринимательству со стороны предпринимателей и их окружения. Прагматическое отношение к предпринимательству	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 1. Подготовка ответа по обоснованию решения проблемы, изложенной в кейсе Подготовка к тестированию	Устные и письменные ответы на вопросы Письменное или устное решение кейса (Ответ по обоснованию решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе) Письменное или устное решение теста

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	и бизнесу. Теории предпринимательства. Причины и особенности критического отношения людей к предпринимательству. Романтическое отношение людей к предпринимательству.		
Тема 2. Профессиональная занятость в предпринимательстве.	Подходящая работа в предпринимательстве. Признаки подходящего предпринимательского дела. Направления профессиональной занятости предпринимателей. Производственное предпринимательство в отраслях промышленности. Производственное предпринимательство в отраслях сельского хозяйства. Производственное предпринимательство в строительстве. Предпринимательство на рынке производственных услуг. Информационный бизнес. Предпринимательство в сфере оказания образовательных услуг. Предпринимательство на рынке труда. Предпринимательство на рынках консультационных, аудиторских и экспертных услуг. Предпринимательство на рынке потребительских услуг. Социальное предпринимательство. Коммерческое предпринимательство. Направления предпринимательства	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка к теоретическому докладу и презентации. Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 2. Подготовка ответа по обоснованию решения проблемы, изложенной в кейсе Подготовка к тестированию	Теоретический доклад с презентацией Устные и письменные ответы на вопросы Письменное или устное решение кейса (Ответ по обоснованию решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе) Письменное или устное решение теста

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	на финансовых рынках. Деньги и ценные бумаги как инструменты финансового предпринимательства. Банковское дело как направление финансового предпринимательства. Предпринимательство на рынке иностранной валюты. Страховое дело. Инвестиционное предпринимательство. Инновационное предпринимательство.		
Тема 3. Система современного предпринимательства.	Основные признаки системы современного предпринимательства. Предыстория становления системы современного предпринимательства. Современное предпринимательство как упорядоченное явление. Добросовестное предпринимательство. Противоречия и конфликты интересов в современном предпринимательстве. Взаимодействие предпринимателей и потребителей в системе современного предпринимательства. Взаимодействие предпринимателей и работников в системе предпринимательства. Взаимодействие предпринимателей с конкурентами в системе современного предпринимательства. Взаимодействие предпринимателей с органами государственной власти и управления. Незаконное предпринимательство. «Грязные» деньги».	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 3 Подготовка ответа по обоснованию решения проблемы, изложенной в кейсе Подготовка к тестированию	Устные и письменные ответы на вопросы Письменное или устное решение кейса (Ответ по обоснованию решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе) Письменное или устное решение теста

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	Национальные модели предпринимательства.		
Тема 4. Развитие предпринимательства в России.	Эволюции предпринимательства в России в период от становления государства до 1917 г. Предпринимательство в период СССР. Возрождение российского предпринимательства в конце XX. Специфические противоречия российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков. Направления совершенствования системы российского предпринимательства в 00-е и 10-е гг.	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка эссе Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 4. Подготовка ответа по обоснованию решения проблемы, изложенной в кейсе Подготовка к тестированию	Эссе Устные и письменные ответы на вопросы Письменное или устное решение кейса (Ответ по обоснованию решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе) Письменное или устное решение теста

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательства : учебник : [12+] / Ю. Б. Рубин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва :, 2020. – 518 с. : ил., табл. Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455432. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4257-0441-2. – Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник / Э. А. Арустамов. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 230 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621620. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04041-2. – Текст : электронный.

2. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-

0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474781.

3. История предпринимательства в России: хрестоматия : учебное пособие / сост. А. А. Тимофеева. – 4-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 193 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=136221. – ISBN 978-5-9765-0138-6. – Текст : электронный.

4. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468235 .

5. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14369-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471865 .

6. Никифоров, О. А. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / О. А. Никифоров, Н. В. Боркина, А. Н. Першиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06205-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473893 .

7. Никифоров, О. А. История российского предпринимательства. Дореволюционный период : учебное пособие для вузов / О. А. Никифоров, Н. В. Боркина, А. Н. Першиков. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 140 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06966-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/455107.

8. Предпринимательство : учебник / И. К. Ларионов, К. В. Антипов, А. Н. Герасин [и др.] ; под ред. И. К. Ларионова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 191 с. : ил. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573196. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03079-6. – Текст : электронный.

9. Тимофеева, А. А. История предпринимательства в России : учебное пособие / А. А. Тимофеева. – 4-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 267 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=84914 . – ISBN 978-5-9765-1218-4. – Текст : электронный.

10. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00872-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489315 .

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Секрет фирмы. Издательский дом «Коммерсантъ».	http://www.kommersant.ru/sf
2.	Harvard Business Review Россия. Издательство «Юнайтед Пресс».	http://www.hbr-russia.ru/
3.	Специализированное научно-практическое издание Менеджмент и бизнес-администрирование. Издательский дом «Экономическая газета».	http://www.mba-journal.ru
4.	Деловой еженедельник «Компания»	http://www.ko.ru
5.	РБК Daily	http://www.rbcdaily.ru
6.	Эксперт	http://www.expert.ru
7.	Менеджмент в России и за рубежом. Издательство «Финпресс»	http://www.mevriz.ru/
8.	Сетевой ресурс по проблемам глобального бизнеса	http://globaledge.msu.edu
9	Центр развития предпринимательства Московской области. Бизнес-инкубаторы	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators
10	Российский журнал менеджмента.	http://www.rjm.ru
11	Вопросы предпринимательства	http://biz.lpros.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных

и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ/оценочные средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тестовые задания	Технология оценки теста: 5-4 – получают обучающиеся, справившиеся с работой 90–100 %; 3-2 – ставится в том случае, если верные ответы составляют 80 % от общего количества; 1 – соответствует работа, содержащая 50 – 70 % правильных ответов
2.	Ситуационный практикум	12-8 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 5-7 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 1-4 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд.
3.	Эссе	16 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 10 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 5 – грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.
4.	Теоретический доклад с презентацией	16 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 10 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 5 – грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к ситуационным практикумам

Задание 1.

В период проведения в России радикальных экономических реформ (90-е гг. XX в.) в СМИ появился ряд публикаций, ставших популярными, о несовместимости бизнеса и русского национального характера. Подтвердите или опровергните высказанное суждение, ознакомившись с материалом кейса «Из истории предпринимательских династий в России». Проанализируйте характер великороссов, отмечая черты, которые могли способствовать развитию русского предпринимательства. Чем вызван интерес делового сообщества к истории российских предпринимательских династий?

Из истории предпринимательских династий в России.

Всякое явление имеет свою историю и всякая деятельность людей, в том числе и предпринимателей, опирается на опыт предпринимательских поколений.

Предпринимательские династии в России отнюдь не редкость. Память о добрых делах российских предпринимателей, столько лет вытравлявшая из сознания людей, сохранилась, она передается из поколения в поколение. Этому способствуют окружающие нас зримые следы этих дел – действующие до сих пор старые заводы и фабрики, продолжающие служить людям дома, больницы, магазины и многое другое.

Чайная династия Перловых.

В конце прошлого века фамилия Перлов была известна почти каждому москвичу. Начиная с 1787 г. Перловы торговали чаем.

Родоначальник династии Иван Перлов (1700–1759) – московский купец 2-й гильдии. Серьезно начал развивать чайный бизнес его сын Алексей Перлов. К концу 18 века объем чайных поставок достиг 28-30 тысяч пудов ежегодно. В торговых рядах на Красной площади было открыто несколько чайных лавок. Торговля чаем тогда была только розничной и велась в небольших размерах. С 1790 г. после заключения договора с китайским правительством о снятии правовых и экономических ограничений торговая деятельность с Китаем стала более устойчивой.

Постепенно чайный бизнес Перловых расширялся. В 1816 г. семейное дело возглавил старший сын Василий, который вместе с братом открыл первый амбар для оптово-розничной торговли в Старом гостином дворе и ряд чайных магазинов. Три раза в год московские купцы вывозили свою продукцию на ярмарки: в Нижний Новгород на Макарьевскую, в Ярославскую губернию на Ростовскую, и в Курскую на Коренную. В 1836 г. Перловы получили звание почетных граждан, которое присваивалось за успешную торговую деятельность. Благоприятные условия для торговли привели **к** тому, что в 1829 г. ввоз чая превысил его спрос в России. Купцы договорились о «нормировке» (квоте) согласно которой они обязались ввозить в Россию не более определенного количества чая, реально требуемого рынком, а в 1849 г. российские купцы ввели тщательную экспертизу поставляемых чаев на границе.

В 1864 г. при Министерстве финансов России был учрежден особый комитет, при участии депутатов от торгующего в городе Кяхте купечества, для рассмотрения нужд и интересов чайной торговли. В 60-е годы в связи с открытием Суэцкого канала экономическая география претерпела значительные изменения. Транспортировка чая морскими путями оказалась выгоднее сухопутных караванов, которые добирались до Москвы через Монголию и Сибирь несколько месяцев. Перловым пришлось догонять своих конкурентов Боткиных, которые предусмотрительно открыли торговые представительства в Лондоне.

С открытием морских портов чайные предприниматели, с одной стороны, производили закупки на Лондонской бирже, с другой – устремились вглубь Китая. Российские власти старались регулировать чайные потоки, идущие с двух главных мировых рынков – Китайского и Лондонского. В 1877 г. все кредитные пошлины для западной границы были переведены на золото, что, в свою очередь, подняло таможенные обложения на 30%. В то же время были понижены пошлины на Иркутской таможне, что дало возможность Перловым развить региональную сеть: 88 фирменных магазинов торговали чаем в 53 городах России, их них 14 в Москве и 8 в Санкт-Петербурге. Ежегодный оборот фирмы составлял 16 миллионов рублей. Перловы имели несколько магазинов и за границей – в Варшаве, Вене, Берлине, Париже, а кроме того, являлись поставщиками российского двора и четырех иностранных дворов – австрийского, румынского, черногорского и нассауского. Одновременно с предпринимательством Сергей Перлов занимался и благотворительностью, построив церковь Донской Божьей Матери и женский монастырь в Шамордино.

Свое столетие в 1887 г. фирма Перловых отметила, как и подобало фирме такого уровня, пышно и с размахом. Представителям компании высочайшим указом было даровано постоянное дворянство – «во внимание к столетней деятельности их рода» и фамильный герб, на котором красовались шесть жемчужин и девиз «Честь в труде».

Вскоре торговый дом разделился, образовались две самостоятельные фирмы. Сыновья Семена Васильевича – Василий, Иван и Николай – продолжали дело под фирмой «В.А. Перлов», а их дядя основал собственную фирму «Сергей Васильевич Перлов и Ко». Несмотря на родственные отношения компании конкурировали между собой. Особенно это проявилось в период подготовки к коронации Николая II. В столице ожидали прибытия представителей иностранных государство и за право принять их у себя боролись многие торговые дома, что подчеркнуло бы особый статус компании и предоставило возможность наладить неформальные отношения с заграничными партнерами. Каждый из представителей перловского рода, торгуя с Китаем, рассчитывал на внимание китайского императора.

1917 г. разметал семью известных чаеторговцев по всему миру. Среди тех, кто остался в России – правнук В.А. Перлова, Юрий

Константинович Киртбая. Именно он выдвинул идею возрождения деловых и культурных традиций своих предков. Так в 1992 г. было организовано товарищество «Дом Перловых». Спустя три года на его базе было создано ЗАО «Перловы и Ко».

Продолжая линию своих именитых предков, потомки рода Перловых воссоздают фирму с сетью магазинов по России, налаживают деловые контакты по поставкам чая из-за рубежа, восстанавливают старые и создают новые рецепты перловского чая, осуществляют оптовые продажи чая, получаемые из Индии, Китая. Не забывают потомки рода Перловых и о благотворительной деятельности, оказывая помощь Российской православной церкви и, в частности, женскому монастырю в Шамордино.

Из истории предпринимательской династии Морозовых.

Морозовы были одной из немногих династий, где уже к началу XIX в. насчитывалось пять поколений, активно участвующих и в промышленности, и в общественной деятельности, и, будучи явлением типичным в истории российского предпринимательства, вместе с тем представляют собой особый случай. История Морозовых – это история превращения крепостных крестьян, самоучек в высокообразованных бизнесменов, истинных интеллигентов и утонченных ценителей искусств. В сложнейших условиях почти полной правовой незащищенности Морозовы создавали гигантские по тем временам предприятия, участвовали в сооружении железных дорог, учреждения банков, экономическом освоении окраин. Вместе **с** тем они прославили себя благотворительными делами, созданием выдающихся музейных коллекций.

Итак, символом русского предпринимательства XIX в. стала семья старообрядцев Морозовых. Родоначальник семьи Савва Васильевич Морозов (1770-1860 гг.), крепостной крестьянин с. Зуево, пастух, извозчик, рыбак, ткач-кустарь, пешком ходивший в Москву продавать свой товар, затем – владелец шелкоткацкого предприятия. В 1820 г. Савва Морозов вместе с сыновьями выкупается на волю за 17 тысяч рублей (перед революцией собственные капиталы семьи составляли более 110 млн. рублей). В 1820-1840 гг. Морозовы создали 4 хлопчатобумажные фабрики. О четырех ветвях Морозовского рода обычно говорят, называя их по именам основателей Викуловичи, Захаровичи, Абрамовичи и Тимофеевичи. После окончательного разделения фабрик в 1872 г. каждой из ветвей принадлежала своя фирма: Товарищество Викулы Морозова с сыновьями, Компания Богородско-Глуховской мануфактуры, Товарищество Тверской мануфактуры, Товарищество Никольской мануфактуры Саввы Морозова и Ко.

Викуловичи были старообрядцами-поморцами. В Москве им принадлежали замечательные особняки в Введенском и Леонтьевском переулках, под Москвой — усадьбы в Архангельском-Одинцове и Ославском. Их стараниями построена детская Морозовская больница. Алексей Викулович был кроме тог крупным коллекционером.

Захаровичи отличались твердостью старой веры, жили очень скромно. Внук Давыд Иванович издавал в Москве ряд газет и журналов, в том числе «Русское обозрение», Арсений Иванович – строитель множества старообрядческих храмов и школ, техническое оснащение его фабрик в Глухове считалось одним из лучших в мире.

Тверская мануфактура Абрамовичей получала перед революцией самые большие доходы в России. Их особняки на Воздвиженке, на Пречистенке, на Смоленском бульваре до сих пор украшают Москву. Крупнейшие меценаты Михаил (1870-1903) и Иван (1871-1921) собрали замечательные коллекции живописи.

Тимофеевичи продолжали дело отца и деда. Известнейшими промышленниками и общественными деятелями были Тимофей Савич (1823-1889) и Савва Тимофеевич (1862-1905). Никольская мануфактура в Орехово-Зуеве – самое большое Морозовское предприятие.

Пять поколений Морозовского рода (практически все, родившиеся до 1917 г.), начав с нуля, подняли свое фабричное и торговое дело на небывалую высоту, обеспечили заработком много десятков тысяч рабочих семей, справедливо заслужили славу самых крупных благотворителей и меценатов.

Несколько слов следует сказать особо о Савве Тимофеевиче Морозове. Он был знаменит среди современников, отмечавших не только его близость Художественному театру и либеральную общественную деятельность, сколько «увлечение» рабочим вопросом. По свидетельству самих рабочих, Савва Морозов за двадцать лет, в течение которых он управлял фабриками, старался создать условия труда, казармы, бараки, школы и больницы лучше, чем у других предпринимателей, развивалась социальная инфраструктура в фабричных поселках, вплоть до организации детских яслей и богаделен. Перестраивались взаимоотношения с рабочими, С.Т.Морозов, которого отец ругал «социалистом», стремился создать систему заинтересованности рабочих в результатах труда, выступил одним из инициаторов выработки правительственного постановления 1903г. о фабричных старостах, пытался внедрить систему участия рабочих в прибылях предприятия.

С именем Морозовых связано представление о влиянии и расцвете московского предпринимательства и в области промышленности, и в ряде благотворительности и культурных начинаний таких, как «Русские ведомости», философское московское общество, Художественный театр, музей французской живописи, клиники на Девичьем поле.

Типовые тестовые задания

1. К отраслям тяжелой промышленности относят компании, осуществляющие деятельность по производству

А) средств производства

Б) предметов потребления

В) объектов конечного потребления

2. Российская система предпринимательства характеризуется следующими признаками:

А) Многоукладность, этнические противоречия в системе предпринимательства, высокий уровень криминализации

Б) Свободное предпринимательство и свободная конкуренция, этнические противоречия в системе предпринимательства, сочетание инициативного предпринимательства с политической монополией одной партии

В) Сотрудничество между предпринимателями-владельцами бизнеса, а также работниками компании в деле достижения успехов фирмы; Социальная поддержка граждан своими доходами; Крайняя жесткость централизованного регулирования развития бизнеса

3. Субъектами … бизнеса являются предприниматели, осуществляющие торгово-закупочные и торгово-посреднические операции

А) страхового

Б) коммерческого

В) производственного

4. Основным содержанием деятельности товарной биржи является создание условий для заключения сделок в сфере … торговли

А) розничной

Б) оптовой

В) как розничной, так и оптовой

5. Отличительная черта китайской модели предпринимательства – это сочетание инициативного предпринимательства с …

А) политической монополией одной партии

В) многопартийной системой

В) государственным предпринимательством

6. Под правоспособностью людей в сфере предпринимательства понимается …

А) умение совершить сделку

Б) гарантия защиты деловых отношений

В) наличие у них фактического права на ведение определенного вида бизнеса

7.Дееспособность людей в сфере предпринимательства определяет…

А) способность вступить в деловые отношения

Б) самостоятельное поведение

В) наличие у них права на самостоятельные профессиональные действия

8. Успех в предпринимательстве достигается ...

а) лишь тогда, когда предпринимателю удается опередить конкурентов;

б) независимо от деятельности конкурентов и отношений с ними;

в) только путем прямого подавления конкурентов;

г) бескомпромиссностью в отношении своего внешнего и внутреннего окружения.

9. Предпринимательская занятость—это ...

а) занятость любого лица, пожелавшего трудится;

б) обеспеченность работой определенной группы трудоспособного населения;

в) самоопределение творческого работника в предпринимательской сфере;

г) самостоятельная занятость (самозанятость) людей в рамках общественного разделения труда.

10. К критериям, согласно которым определяются различия направлений профессиональной предпринимательской занятости, не относится ...

а) специфика предметов предпринимательской деятельности;

б) организационно-правовые формы предпринимательства;

в) уровень профессиональной подготовки предпринимательской команды;

г) количественная специфика предпринимательства;

д) масштабы предпринимательской занятости.

11. Полная самостоятельность предпринимателей выступает как наивысшая степень… в условиях рыночной экономики

А) экономической свободы людей

Б) независимости и свободы действий

В) социальной ответственности

12.Основным содержанием деятельности товарной биржи является создание условий для заключения сделок в сфере …… торговли

А) розничной

Б) оптовой

В) розничной или оптовой

13. Посредниками на рынке труда являются …

А) фондовые биржи, биржи труда, товарные биржи

Б) рекрутинговые агентства и биржи труда

Г) товарно-сырьевые биржи и профсоюзы

14.Деятельность субъектов предпринимательства по организации, поддержанию и развитию денежного обращения ценных бумаг относится к

… предпринимательству

А) производственному

Б) финансовому

В) коммерческому

Г) инновационному

15. Внутренняя целостность системы предпринимательства состоит в том, что…

А) …все входящие в нее предприниматели составляют единое взаимосвязанное сообщество, сосредоточившее в своих руках полную совокупность востребованных рынком предпринимательских дел.

Б)… без него не может обойтись современная экономика, а не только в том, что это нужно самим предпринимателям

В)… она сама поддерживает и воспроизводит себя во взаимодействии с окружением - потребителями, нанятыми работниками, государством и обществом.

Примерные темы докладов

1. Производственное предпринимательство в отраслях промышленности.
2. Производственное предпринимательство в отраслях сельского хозяйства.
3. Производственное предпринимательство в строительстве.
4. Коммерческое предпринимательство.
5. Предприниматели-коммерческие посредники.
6. Коммерческое посредничество на товарных биржах.
7. Предпринимательство на рынке производственных услуг.
8. Информационный бизнес.
9. Предпринимательство в сфере оказания образовательных услуг.
10. Предпринимательство на рынке труда.
11. Предпринимательство на рынках консультационных, аудиторских и экспертных услуг.
12. Предпринимательство на рынке потребительских услуг.
13. Социальное предпринимательство.
14. Направления предпринимательства на финансовых рынках.
15. Банковское дело как направление финансового предпринимательства.
16. Предпринимательство на рынке иностранной валюты.
17. Страховое дело
18. Инвестиционное предпринимательство.
19. Инновационное предпринимательство.
20. Технологическое предпринимательство.
21. Венчурный бизнес.

Примерные темы эссе

1. Эволюции предпринимательства в России в период от становления государства до 1917 г.

2. Приватизация советских государственных предприятий – ключевой инструмент массового первоначального накопления капитала.

3. Развитие форм предпринимательства в России в зависимости от экономического уклада.

4. Сферы деловой и общественной деятельности известных династий российских предпринимателей.

5. Особенности становления и развития отечественного предпринимательства времен советской экономики.

6. Политика российского государства по отношению к предпринимательскому сообществу в период «перестройки»

7. Характерные черты первоначального капитала в России на рубеже XX-XXI вв.

8. Деятельность российских предпринимателей 18-19 вв. – пример социально ответственного бизнеса.

9. Роль малых и средних фирм в экономике.

10. Особенности накопления капитала в разные исторические эпохи?

11. Предпринимательство в период СССР.

12. Возрождение российского предпринимательства в конце XX.

13. Влияние реформ 80-х и 90-х гг. XX в. на возрождение предпринимательства в России.

14. Особенности первоначального накопления капитала в России в 90-е гг. XX в.

15. Специфические черты российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков.

16. Многоукладность российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков.

17. Многонациональный характер российского предпринимательства.

18. Криминализация российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков.

19. Направления совершенствования системы российского предпринимательства в 00-е и 10-е гг.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Основы предпринимательства» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой	Выполнение обучающимся заданий билета

выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности студента выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не выполнены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1-го типа

1. Что лежит в основе производственного предпринимательства? Какие сферы и отрасли оно охватывает?
2. Какие типы посредников работают на рыке труда? Какие функции они выполняют?
3. Каковы особенности инициативной модели предпринимательства? Чем она существенно отличается от модели «дирижизма» в предпринимательстве?
4. В чем заключается смысл предпринимательства как профессиональной деятельности человека? При каких условиях предпринимательская деятельность становится профессиональной?
5. Каковы особенности сельского хозяйства как специфической области предпринимательства?
6. Совокупность каких предпринимательских функций составляет стандарт профессионального предпринимательства?
7. Что входит в состав предпринимательских ресурсов.
8. Какова роль субъектов коммерческого бизнеса на рынке? В чем

различие оптовой и розничной торговли, каковы их формы?

9. Какие признаки предпринимательства выделялись в качестве основных в работах ученых-экономистов: Р. Кантильона, А. Смита, Й. Шумпетера. Особенности определения предпринимательства в теории Ю.Б. Рубина

10. Каковы специфические черты российского предпринимательства XX-XXI вв.

11. Каковы основные направления предпринимательства на рынке потребительских услуг? Приведите примеры компаний, работающих на рынке потребительских услуг, акцентируя внимание на специфике их деятельности.

12. Какие виды коммерческих посредников Вам известны и какова специфика их функций?

13. В чем состоят особенности осуществления «электронной коммерции»? Каковы перспективы ее дальнейшего развития в России?

14. Каковы основные направления совершенствования современного российского предпринимательства?

15. Какие виды финансовых услуг оказывают клиентам субъекты предпринимательства, работающие на финансовом рынке?

16. Субъекты предпринимательства. Каковы их характерные черты?

17. Какие признаки характеризуют предпринимательство как систему? Приведите примеры наличия (или отсутствия) этих признаков в современном российском предпринимательстве.

18. Какие типы моделей предпринимательства имеют место на национальных рынках различных стран? В чем особенности каждой из моделей?

19. Раскройте состав материальных и нематериальных ресурсов, образующих потенциал предпринимательского дела.

20. Что представляет собой межфирменная инфраструктура предпринимательства? Какое значение она имеет для владельцев бизнеса?

21. Что такое успех в бизнесе? Расскажите о возможных субъективных и объективных критериях оценки успешности бизнеса. Чем отличается успех победы от успеха выживания?

22. Что является основным содержанием деятельности товарной биржи? Приведите примеры наиболее крупных на мировом и российском оптовом товарном рынке бирж.

23. Какой смысл заложен в понятие «предпринимательская экосистема»? Какие элементы она в себя включает? Каким образом создаются условия постоянного вовлечения в предпринимательство трудоспособного населения?

24. Какие виды финансовых услуг оказывают клиентам субъекты предпринимательства, работающие на финансовом рынке?

25. Какова роль государственных организаций как институтов инфраструктуры предпринимательства и какую роль они выполняют?

Задание 2-го типа

1.Один из известных теоретиков современного менеджмента Питер Сенге отмечал: «Многие считают, что цель предпринимательства – получить максимальную прибыль на вложенный капитал. Это тупиковый путь. Я не знаю ни одной компании с выдающимися финансовыми успехами, которых основывалась бы на подобных целях. У всех преуспевающих компаний разные системы ценностей – но все считают, что существуют для того, чтобы сделать мир лучше». Правомерна ли эта точка зрения? Ответ аргументируйте.

2.О каких функциях предпринимателя идёт речь в тексте?

Из любви к пирогам бывший спортсмен, борец В. Морозов основал сеть ресторанов «Штолле», ставшую известным брендом, не вложив при этом ни копейки в рекламу. «Я не ресторатор. Я просто ленивый человек, постоянно изобретающий возможности жить, ничего не делая. Однажды на свой день рождения я приготовил по бабушкиному рецепту мясной, рыбный и капустный фарш и попросил повара испечь для гостей не пирожки, а пироги. Так возникла мысль открыть профильное заведение. Деньги занял у друзей. Мой вклад в «Штолле» — только концепция. Остальное делает компаньон. Недавно материализовалась наша новая концепция с интерьером в стиле модерн с зеркальными стенами и звуками фортепьяно — «Пункт питания». Другое ноу-хау: 40 % акций я отдаю коллективу, ведь, когда люди — хозяева заведения, они лучше работают. Но главная идея проекта – благотворительность. Я хочу людей с деньгами удивлять кулинарными шедеврами, а за счёт полученных доходов кормить бедных».

3.Почему самостоятельность, инициативность, рациональная мотивация и управление предпринимаемыми действиями являются необходимыми условиями ведения предпринимательского дела? Многие исследователи относят предпринимательство к одной из разновидностей творческой деятельности, а творчество рассматривают как спонтанный процесс, некий порыв, практически свободный от разума, но почему в таком случае для успеха в предпринимательском деле необходимо доминирование рационального расчета, рациональной мотивации и рационального подчинения предпринимаемых действий установленным заранее целям? Нет ли здесь противоречия? Как могут сочетаться в предпринимательстве творчество (спонтанность, текучесть) и рациональность (твердость, подчиненность четким правилам)? Как сочетаются в предпринимательстве самостоятельность (выраженная степень свободы) и ответственность? Чем обусловлено то обстоятельство, что свобода в предпринимательстве никогда не бывает стопроцентной? Что ограничивает ее? Интерпретируйте высказывание: «Свобода предпринимательства — это свобода рационального предпринимательского выбора».

4.Изучив содержание ситуации, ответьте на вопросы: Как в предпринимательской деятельности Андрея Коркунова проявляются и сочетаются самостоятельность, инициативность, рациональная мотивация и творчество?

С момента открытия кондитерской фабрики в 1999 г. бренд «А. Коркунов» полностью завоевал премиум сегмент российского кондитерского рынка. В 2009 г. на его долю приходилось почти две трети продаж дорогого шоколада, т. е. больше, чем у Ferrero и Cadbury вместе взятых.

После знакомства с подмосковной фабрикой Коркунова начинаешь понимать причины подобного успеха. В производственных помещениях мерно гудит ультрасовременное итальянское оборудование, пол безупречно чист, рабочие одеты в белую, как у хирургов, униформу. Шоколадные конфеты производятся из натурального сырья, поставляемого с разных концов света. В одном сорте шоколада нередко можно найти ингредиенты из Европы, Африки и Южной Америки. На фабрике действует жесткая система контроля качества, а искусные кондитеры разрабатывают и тестируют новые рецепты.

Как же советский инженер, работавший на оборонный комплекс, превратился в шоколадного короля России? «По характеру я очень энергичный, — говорит он. — Когда месяцами сидишь на рабочем месте без дела, убивая время компьютерными игрушками, потихоньку начинаешь сходить с ума. Я понял, что дальше так жить не могу. И уволился».

Многие друзья считали его сумасшедшим: в условиях экономической нестабильности периода перестройки только безумец мог бросить хорошо оплачиваемую, стабильную работу в оборонной промышленности. Но Андрей ушел в частный бизнес: сначала организовал кооператив, занимавшийся пошивом одежды. Это было не столь романтичное занятие, как ракетостроение, но оно дало ему реальный управленческий опыт. После распада Советского Союза в 1991 г. Коркунов занялся импортом товаров из Западной Европы. Среди продовольственных товаров были и дорогие итальянские шоколадные конфеты Witor’s и Ferrero. Это было первое знакомство с шоколадным бизнесом.

Идея строительства фабрики зародилась, когда Коркунов и его итальянские поставщики поняли, что дешевле паковать шоколадные конфеты в России, а не ввозить уже упакованные.

Фабрика открылась в 1999 г. С помощью главного специалиста, кондитера из Италии, удалось создать рецепт шоколада, вкус которого нравился всем. Однако выяснилось, что хороший шоколад — это всегда дорогое удовольствие. ««Мы оказались перед выбором», — говорит Андрей, — либо снизить качество и продавать конфеты дешевле, либо сохранить высокое качество, но торговать по ценам выше средних». Поскольку он не хотел жертвовать качеством, был выбран второй вариант.

Возникли проблемы с маркетингом. Чтобы заинтересовать и привлечь покупателя, требовался оригинальный бренд. Три месяца его команда занималась разработкой концепции. Изучив историю шоколадной промышленности, они пришли к выводу, что в названиях многих известных торговых марок (Cadbury, Mars, Ferrero и Lindt) использованы имена их основателей, и предложили Коркунову дать продукту свое собственное имя. Коркунову идея понравилась. Он считал, что, поставив свое имя на коробке, он тем самым берет на себя ответственность за качество. Так после нескольких лет подготовительных работ шоколадные конфеты «А. Коркунов» появились в магазинах сначала Москвы и Санкт Петербурга, а потом и других регионов России. Сейчас продукция фабрики также поступает на экспорт в такие страны, как США, Германия, Казахстан, Япония и др.

В 2003 г. Коркунов подписал договор с немецкой шоколадной династией Alfred Ritter. Под выпуск шоколадных плиток Ritter Sport в его бизнес были вложены миллионы евро, что позволило построить новую производственную линию.

Коркунов призывает начинающих предпринимателей поменьше полагаться на мнения так называемых экспертов и самостоятельно принимать решения. «Если бы я прислушивался ко всем консультантам, если бы я проводил все положенные исследования рынка... одним словом, если бы я работал, как западный управляющий...мне бы никогда не построить фабрики и не добиться всего этого, — смеется он. — Сидел бы как миленький на своем оборонном заводе и до сих пор получал бы зарплату среднестатистического инженера».

5.Какие профессиональные функции выполняют социальные предприниматели? О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах?

Проекты В. Горелова “Школа фермеров” и “Молодежная агродеревня” получили широкую известность в России. Проект “Школа фермеров” был запущен в 2009 г. в селе Кривец Ильинского района Пермского края, после того как одержал победу в Региональном конкурсе проектов в сфере социального предпринимательства и получил финансирование в размере 1 млн. руб.

Основная цель школы – помочь неустроенным, безработным выпускникам детских домов, а также подросткам, освободившимся из тюрьмы, получить необходимые знания и навыки и стать фермерами. Весной набирается группа из 30-40 молодых людей в возрасте от 18 до 23 лет. Месяц дается каждому студенту для знакомства и профориентации. Затем, если понравилось, молодые люди проходят в течение следующего месяца дополнительную профессиональную подготовку по двум направлениям агробизнеса. Далее каждый может окончательно выбрать свою тему и пройти шестимесячную профессиональную подготовку. В этот же период проводится курс социализации детдомовцев и подготовки к самостоятельной жизни. Те, кто справился с учебной программой,

получают возможность стать индивидуальными предпринимателями: берут кредиты, строят собственные дома и фермы, закупают оборудование. Вопросы по сбыту фермерской продукции Горелов берет на себя. Как раз реализация сельскохозяйственной продукции, произведенной на ферме, и является доходной частью бюджета этого предприятия.

В 2010 г. В. Горелов досрочно вернул заем Фонду “Наше будущее” и получил финансирование в размере 6 млн. руб. на 6 лет на новый проект “Молодежная агродеревня”. Это более масштабный проект, выросший из “Школы фермеров”. Агродеревня включает 7 агросекторов по направлениям: “Свиноводство” “Птицеводство” (перепела, гуси, куры, индюки, утки) “Овцеводство” “Овощеводство” и т.д. Каждый агросектор состоит из дома для инструктора-технолога, дома для проживания и обучения в течение года 8 учеников из числа безработной молодежи (выпускников детских домов, молодежи, освободившейся из мест лишения свободы и пр.) и фермы. В. Горелов также был поддержан органами местного самоуправления, которые выделили землю (250 га) под строительство агросекторов, и получил финансовую помощь “Россельхозбанка”. Финансовой основой для работы “Молодежной агродеревни” является сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции в городе Перми.

6. В чем может проявляться рациональная мотивация предпринимателей и рациональная логика бизнеса. Ответьте на вопрос, используя материал кейса.

Однажды известный российский предприниматель Савва Морозов купил в Америке на очень выгодных условиях большую партию хлопка, цены на который вскоре резко возросли. Он мог бы перепродать этот хлопок и получить за него гораздо б*о*льшую прибыль, чем от продажи произведённых на своей фабрике из этого хлопка товаров. Но он этого не сделал.

7.Ответьте на вопросы кейса: К коммерческому или производственному виду предпринимательства Вы бы отнесли деятельность компании «Славянская мебель»? Каковы конкурентные преимущества этой фирмы?

Российская компания «Славянская мебель» занимается продажами офисной и гостиничной мебели уже более 20 лет. В свое время она открыла производственные цеха в Орле и Подмосковье (площадью 4 тыс. и 1 тыс. кв. м соответственно) и с тех пор реализует только собственную продукцию, комплектуя ее качественной импортной фурнитурой. В компании работает 150 человек.

Мебель для гостиниц приносит компании не более 15% оборота, а основные объемы продаж приходятся на стандартные модули офисной мебели, рабочие места сотрудников и руководителей.

«Славянская мебель» производит свою продукцию из плит ДСП, которые обтягивает противоударным пластиком и декорирует деталями из ценных пород древесины. Такой продукт востребован на рынке. Есть спрос и на более дорогую продукцию из массива дерева, но ее компания не выпускает: для каждого материала нужно свое оборудование, а один станок обходится примерно в 150 тыс. евро. Изделия «Славянской мебели» относятся к среднему ценовому сегменту. «Славянская мебель» также производит нестандартную мебель для офисов, но такие заказы рентабельны, если их стоимость превышает 150 тыс. руб. «Сейчас средний чек у нас составляет 100 тыс. руб., производство автоматизировано и нацелено скорее на массовый выпуск»,— поясняет Павел.

Львиную долю московского рынка офисной мебели (не менее 60%) занимают два игрока — «Феликс» и «Юнитекс». «Обе компании добились большой узнаваемости своих брэндов, в первую очередь за счет открытия большого количества собственных салонов. „Юнитекс“ продает продукцию не только под собственной маркой, но и выступает в качестве дистрибутора»,— поясняет Павел. До 10% рынка принадлежит импортным производителям (итальянским, испанским, немецким, финским, польским и китайским). Около 15% — белорусской мебели. Всем остальным достается не больше 15%.

Для стимулирования продаж отдел маркетинга предложил специальные программы. Например, скидки (на некоторые позиции они могут доходить до 50%) или предложения получить в подарок стол при покупке кабинета руководителя. Акции рекламируют на сайте, клиентов также информируют по телефону. Программа началась два-три месяца назад, конкретных результатов пока нет, но Мягков рассчитывает на хорошую отдачу.

Сейчас компания занимается модернизацией сайта: меняет дизайн и повышает usability, планирует выкладывать проекты оформления офисов в 3D. На сайте есть интернет-магазин, который раньше давал до 10% продаж прямым клиентам. Сейчас доля онлайн-реализации продукции упала, поскольку у сайта новый адрес, и его раскрутка требует времени.

Фишкой может стать и какая-то новая интересная продукция. Например, обсудив с дизайнером запросы клиентов, Павел предложил делать недорогие передвижные шкафчики-кухни, они стоят около 14 тыс. руб. Компании, которые снимают офисы и часто переезжают, могут забирать их с собой. Продукция стала пользоваться хорошим спросом. На реализацию хорошей идеи, если она способна существенно поднять продажи, «Славянская мебель» готова найти деньги.

8.Ответьте на вопросы кейса: Можно ли отнести деятельность «Колтек Интернешнл» к инновационному типу производственного предпринимательства? Ответ обоснуйте.

Российская компания «Колтек Интернешнл» производит химические реагенты для нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей. В

штате около 400 человек, годовая выручка составляет в среднем 3 млрд руб., а прибыль позволяет вкладывать средства в создание новых материалов на основе инновационных технологий.

Один из проектов компании — разработка способа промышленного производства пеноалюминия — композитного материала, обладающего уникальным набором свойств. Он легкий, но в то же время очень прочный и жесткий, способен эффективно поглощать шум и энергию удара, обладает низкой тепло- и электропроводностью. Кроме того, материал экологичен и может производиться из вторичного сырья.

Пеноалюминий был изобретен достаточно давно, активный интерес к нему проявляют производители военной техники, судостроители и железнодорожники. Материал можно использовать в машиностроении, энергетике и системах безопасности. Декоративные свойства пеноалюминия используют дизайнеры для оформления промышленных выставок и создания мобильных объектов. Предприятия готовы его покупать, но им нужен продукт гарантированного качества, при этом его стоимость не должна превышать стоимость альтернативных материалов «в разы».

Своей сбытовой структуры у департамента пока нет, но искать покупателей надо быстро: во многих отраслях использование новых материалов требует длительного периода тестирования.

Для производства пеноалюминия «Колтек Интернешнл» привлекает на работу лучшие научные кадры, заказывает исследования и разработки в российских институтах и зарубежных лабораториях. Само производство — сложнейший процесс, состоящий из нескольких этапов, в нем используются даже нанопроцессы. Основная цель разработчиков — не только сделать качественный продукт. Важно еще и выпускать его по конкурентной стоимости.

В мире сегодня выпускают не более 1 тыс. тонн пеноалюминия в год. Опыт применения материала есть на многих рынках, но массово закупать его компании пока не готовы. «Пенопанели могут быть использованы при строительстве мостов вместо бетонных панелей, они лучше подойдут для создания стен и потолков в транспортных средствах, чем используемые сейчас материалы.

Стоимость килограмма пеноалюминия, производимого по технологии «Колтек Интернешнл», по расчетам Колерова, должна составить около $10. Если произвести и продать 10 тыс. тонн материала, проект окупится уже в течение года.

Удобнее всего было бы организовать производство в России, но строительство предприятия обойдется здесь в $35–60 млн, а, например, в Канаде дешевле как минимум на $10 млн. К тому же там у компании уже есть партнер, а в России надо искать инвестора.

«Колтек Интернешнл» демонстрирует свою продукцию на профессиональных выставках и чувствует большой интерес со стороны транспортников, военных, строителей. Однако в этих отраслях срок

тестирования нового материала (помимо тестов, которые проводит сам «Колтек Интернешнл») составляет несколько лет.

9.Ответьте на вопросы к кейсу: К какому виду предпринимательства относится деятельность компании «Активный отдых»? Как привлечь в сторону «Активного отдыха» аудиторию, готовую заплатить за надежные вещи, и при этом не потерять лояльных потребителей

Сеть магазинов «Активный отдых» была создана в 1999 году компанией Bask – первым российским производителем туристической одежды и снаряжения (палаток, рюкзаков, спальников, пуховиков, термобелья). Соответственно, ассортимент этих магазинов затачивался под нужды путешественников, любителей экстремальных видов спорта, туристов и альпинистов.

Сейчас у сети семь магазинов в Москве, один в Нижнем Новгороде и два – в интернете. Магазины торгуют не только продукцией Bask, но и одеждой и снаряжением известных среди профессионалов марок – Salomon, Salewa, Vaude, Red Fox, Ferrino, Alexika, Boreal, Lowe Alpine.

Однако рынок outdoor (одежда и снаряжение для активного отдыха, туризма и экстремальных видов спорта) локален и растет медленно. Количество любителей гор в последние годы практически не увеличивалось. Руководство управляющей компании решило выйти на массового клиента. Расширения аудитории и увеличения клиентского потока требуют и западные акционеры компании – фонд прямых инвестиций Eagle Russia Fund. Но теперь задача усложнилась. Как с небольшим бюджетом привлечь в магазины публику, у которой «Активный отдых» ассоциируется с палатками и рюкзаками, но никак не с модной верхней одеждой или удобной обувью?

Добротные кроссовки и куртки из мембранной ткани могут стать одеждой жителя большого города, уверены в компании. По крайней мере, для Европы это уже норма. Проблема только в том, что россиянин вряд ли пойдет за одеждой или обувью в специализированную сеть для любителей активного отдыха и экстремальных видов спорта. Скорее он отправится в магазин одежды, торговый центр или крупную торговую сеть.

Основные конкуренты «Активного отдыха» – сети «АльпИндустрия», «День сурка» и RedFox. А кроме них – «Кант», «Спортмастер», «Триал Спорт», Decathlon, которые не специализируются на outdoor-продукции, но имеют в своем ассортименте схожие товарные категории. Впрочем, в отличие от ряда конкурентов «Активный отдых» не торгует товарами для городского спорта – лыжами, сноубордами, велосипедами. Да и цены в сети нельзя назвать слишком доступными – например, средний чек составляет 3500 руб., тогда как в «Спортмастере» – 1500-2500 руб. «Мы не ориентируемся на низкие цены. У нас другая философия – вещь должна быть качественной, ноской, рассчитанной на больший срок службы, в которой можно пойти даже в горы», – говорит Михаил Ярин.

Менеджеры «Активного отдыха» уже предприняли определенные шаги для достижения своей цели: подкорректирован ассортимент магазинов и добавили городской вариант одежды Bask, а также расширили линейку outdoor life style (повседневный outdoor) других брэндов.

В идеале руководители сети видят соотношение категорий массовых клиентов и любителей активного отдыха в пропорции 50/50. На продвижение «в массы» они готовы потратить не более 2,5 млн. рублей в год (в 2008-м затраты составляли менее 1 млн руб.). При этом у интернет-магазинов – отдельный бюджет. У менеджеров «Активного отдыха» есть ощущение, что бизнес может вырасти минимум на 50% только за счет правильного маркетинга. Хотя до сих пор сеть практически никак себя не продвигала, за исключением разве что баннеров на профильных сайтах и спонсорства специализированных мероприятий, например, Фестиваля приключенческих гонок.

10.Обоснуйте, что представленный в кейсе бизнес “Центр Монтессори-развития” можно отнести к социальному предпринимательству. О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах?

“Центр Монтессори-развития” (Вологда)

ИП М. Ракитская не случайно предпочла в качестве методической основы для работы своего Центра систему Монтессори: в свое время именно ее она выбрала для своего ребенка и на собственном опыте оценила ее преимущества. Свобода развития как основа ежедневных занятий является хорошей базой для работы с любыми детьми, в том числе с физическими и психическими особенностями развития. Получение первого опыта общения в коллективе для ребят с синдромом Дауна, с различными проявлениями аутизма и отклонениями в развитии помогает им найти свой способ и свою меру социализации. Инклюзивное образование хорошо приживается именно в частных дошкольных развивающих центрах по нескольким причинам. Этот образовательный сегмент менее формализован и допускает большую вариативность, нежели государственный. Кроме того, адаптацию и социализацию детей с ОВЗ (ограниченными возможностями здоровья) нужно начинать как можно раньше, пока у ребенка не сложились механизмы защиты от взрослых или ровесников, через которые потом придется пробиваться педагогам.

В списке услуг центра Ракитской не последнее место занимают курсы для взрослых, которых учат понимать и принимать мир детей. Родителям детей-инвалидов также очень нужны психологическая поддержка и навыки преодоления отчаяния и чувства вины, которые специалисты центра называют “эмоциональным выгоранием”. Услуги для взрослых – важная часть деятельности еще и потому, что на них существует стабильный спрос, что позволяет центру достигнуть финансовой устойчивости.

М. Ракитская начала своей бизнес с получения субсидии в центре занятости, предоставляемой тем, кто готов начать собственный бизнес.

Проект достиг самоокупаемости. В планах предпринимательницы – расширить свою клиентскую базу за счет продвижения информации о ее центре в социальных сетях.

11.Обоснуйте, что представленный в кейсе бизнес Детский развивающий центр “Ступеньки” можно отнести к социальному предпринимательству. О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах?

Детский развивающий центр “Ступеньки” (Тюмень). Организован в 2004 г. ИП М. Бакулиной.

Бизнес был построен на банковский кредит физическому лицу в размере 200 тыс. руб. При найме персонала ставка была сделана на студентов – молодых, креативных и энергичных. Именно благодаря нестандартным подходам, некоторому риску и даже своего рода экспериментам “Ступеньки” первыми начали работать с малышами сначала с полутора лет, а потом и с 6 месяцев. Позднее уже другие центры в городе, которые стали открываться по примеру Центра Бакулиной, подтянулись под эту высокую планку и составили ей здоровую конкуренцию.

Спустя год после начала деятельности Марина начала экспериментировать с инклюзивным образованием – включать детей с инвалидностью в обычные группы. В 2008 г. коллектив “Ступенек” учредил Тюменскую региональную общественную организацию по работе с детьми с инвалидностью. В 2008 г. городская администрация, обратившая внимание на успешный опыт работы с детьми, предоставила “Ступенькам” муниципальное помещение под размещение центра и экспериментальной группы кратковременного пребывания. Благодаря успешным экспериментам команды “Ступенек” в практику центра вошли занятия по “логорисованию” – развитию речи через изобразительную деятельность, через развитие мелкой моторики рук. Такие занятия ведут логопеды с малышами с полутора лет. Ярким отличием центра “Ступеньки” является тот факт, что все специалисты, которые там работают, имеют второе образование – логопед. Логопедия и пение органически встраиваются во все занятия, что позволяет достигать очень впечатляющих результатов.

Специалисты центра реализовали также проект “Новая жизнь” для детей с диагнозом “детский церебральный паралич” – с полутора лет. Программа направлена на социализацию и реабилитацию этих детей посредством искусства (рисование, музыка, ритмика) с добавлением гимнастики, массажа и логопедии. Десять детей на бесплатной основе полтора года занимались в центре по этой программе. Дети участвовали в небольших концертах – не боялись выходить на публику, вместе с мамами играли на детских музыкальных инструментах, участвовали в постановке мини-сказок.

Ежемесячно в центре “Ступеньки” занимаются от 100 до 150 детей.

Проект детского развивающего центра “Ступеньки” имеет устойчивую положительную рентабельность, и Марина Бакулина проводит бизнес-консультации по открытию частных дошкольных учреждений для начинающих коллег-предпринимателей.

12.Обоснуйте, что представленный в кейсе бизнес Сеть тренажерных залов “Атлант“ можно отнести к социальному предпринимательству. О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах?

Сеть тренажерных залов “Атлант“ (Тольятти)

Предприниматель В. Филимонов адресовал свой проект школьникам из семей с низким уровнем доходов, которые хотели бы заниматься спортом. Сеть организованных им тренажерных залов “Атлант” предоставляет школьникам возможность за небольшую плату заниматься на разнообразных тренажерах согласно индивидуальному плану, получать консультации, а также участвовать в соревнованиях по пауэрлифтингу (powerlifting) и, в общем, заниматься делом, а не болтаться на улице в непонятной компании. Будучи спортсменом, Виктор сам столкнулся с проблемой дороговизны занятий в тренажерных залах. В результате решил отказаться от их посещения вовсе: сначала занимался в своей квартире, потом организовал для себя и своих друзей тренажерный зал в гараже, а потом, когда этими занятиями заинтересовались не только друзья, но появились и желающие посещать бюджетный тренажерный зал, Виктор в 2010 г. открыл собственный тренажерный зал “Атлант”.

Сейчас у “Атланта” 2 тренажерных зала, в которых могут тренироваться и взрослые, и подростки. На каждого из посетителей заводится персонифицированный спортивный дневник, в котором прослеживается динамика его результатов. Кроме этого, оказываются консультации относительно правильного питания, режима дня, для каждого разрабатывается индивидуальный план занятий в зависимости от потребностей и запросов. Во время занятий в зале обязательно находится инструктор, который страхует и подсказывает, как правильно выполнять упражнения. Все это входит в стоимость абонемента. Для подростков месячный абонемент стоит 350 рублей, для взрослых – 400-600 рублей в зависимости от интенсивности тренировок. Сейчас взрослые и подростки тренируются вместе, но в перспективе планируется такое разграничение: до 18:00 – школьники, после – взрослые. Один зал “Атланта” уже достиг полной самоокупаемости, другой в настоящее время набирает свою клиентскую базу. В настоящее время Виктор разрабатывает систему тиражирования, для того чтобы можно было создавать подобные проекты в других городах.

13.Какие особенности предпринимательской модели социально ответственного бизнеса нашли отражение в предложенном кейсе.

Впервые более чем за полвека у жителей Франкфурта-на-Майне появилась возможность отправиться за покупками не только в будний день или в субботу, но и в воскресенье. Вслед за соседними городами Франкфурт присоединился к экспериментальной программе так называемых торговых воскресений.

Торговать по воскресеньям немецким магазинам запрещает федеральное законодательство. Ни один магазин в Германии, за исключением небольших киосков на вокзалах и в аэропортах, а также торговых павильонов на автозаправках не имеет права работать в воскресенье. Розничная торговля запрещена также в будни с 20.00 до 6.00. Законодательство Германии, регулирующее розничную торговлю, необыкновенно консервативно, что ежегодно наносит экономике многомиллионные убытки, но изменить ее крайне тяжело. Запрет на торговлю по воскресеньям, отмена которого могла бы оживить потребительский сектор, по-прежнему действует. Закон «О времени закрытия магазинов», написанный в лучших традициях немецкой бюрократии, был принят в 1957 году. Изначальная его цель — защитить права наемных работников. Но сегодня этот запрет уже выглядит насмешкой над здравым смыслом: человеку, не получившему работу продавца из-за застоя в торговле, неважно, что его гипотетический работодатель не сможет заставить его выходить на работу в воскресенье. Запрет сдерживает потребительскую активность граждан, ведет к падению оборотов розничных сетей и сокращению производства.

Воскресная торговля теперь разрешена не просто четыре раза в год, а лишь во время особых экономических или культурных мероприятий, проходящих именно в воскресенье. Во Франкфурте, например, в отличие от соседних городов, подобных мероприятий не было. Поэтому вместе с Торговой палатой пришлось специально создавать компанию City Forum, единственной целью которой стала организация таких событий.

Впрочем, начинание розничных торговцев вызвало гневные протесты католической церкви, призвавшей верующих бойкотировать магазины, участвующие в акции. «Воскресенье — это день отдыха и молитвы, и делать из него еще один день потребления и торговли — большой грех», — говорится в официальном заявлении франкфуртских церковных властей. Позиция церкви вызвала бурю протестов со стороны либералов. Однако, закон «О времени закрытия магазинов» базируется на норме конституции, объявляющей воскресенье «особо защищенным днем». По мнению большинства юристов, это означает, что для того, чтобы существенно либерализовать закон, придется вначале подкорректировать конституцию.

14.Ответьте на вопросы кейса. Каковы особенности производственного бизнеса Китая (на примере автомобильной промышленности). Определите конкурентные преимущества и конкурентные недостатки китайских автомобилей на российском рынке.

Из страны велосипедов и бычьих повозок Китай стремительно превращается в крупнейшую автомобильную державу. Однако у стремительного роста отрасли есть и другая сторона. Главная проблема, с которой сейчас столкнулся автопром Китая, - сбыт. Изначально руководство КНР рассчитывало, что продукция автоиндустрии будет продаваться в основном внутри страны, однако, покупательная способность населения (1,3 млрд. человек) еще не достигла должного уровня, что привело к перепроизводству: по официальным данным, за первые девять месяцев 2005 г. число непроданных автомобилей достигло небывалых 357 тыс. штук. Некоторые иностранные компании (например, Volkswagen) уже объявили о планах снижения объемов выпуска в Китае.

На российский рынок компания выходит очень агрессивно. Решив не делать «пробных выстрелов» из одной-двух моделей, сразу выпущен целый «залп», представленный модельным рядом. Это - малолитражка Chery QQ (в России - Chery Sweet). Несмотря на то, что китайская легковушка представляет собой копию модели Daewoo Matiz, однако даже нынешним ее владельцам — корпорации GM — не удалось засудить китайцев за плагиат. И теперь Sweet будет конкурировать с «родителем» вполне законно, да еще имея преимущество: при одной и той же комплектации китайская модель клиентам предлагается на полтысячи долларов дешевле.

Так же повели себя китайцы и в других сегментах. И Chery Amulet в гольф-классе, и седан бизнес-класса Chery B11, и компактный внедорожник Chery Tiggo продаются на российском рынке значительно дешевле, чем их «одноклассники», оснащенные примерно так же (как минимум кондиционер, гидроусилитель руля, магнитола с CD, центральный замок, подушки безопасности и т.д.). Причем любая из машин китайской марки подозрительно похожа на уже известные модели (B11 - на Daewoo Magnus, Tiggo - одновременно на Toyota Rav4 и Kia Sorento). Правда, двигатели у китайцев зачастую настоящие: например, 2- и 2,4-литровые моторы Mitsubishi.

О своих претензиях на российский рынок заявил и другой бренд - Great Wall («Великая стена»), который, имея объем производства свыше 200 тыс. машин в год, входит в десятку самых крупных автопроизводителей Китая. В России эта фирма в начале нынешнего года стала активно продвигать внедорожники, которые, по мнению китайской стороны, должны быть особенно востребованы. Это, например, модель Great Walt Hover - внедорожник с рамной конструкцией кузова и двигателем Isuzu 2,4л (мощность 130 л.с.). Стоимость - 24,9 тыс. долларов, что почти в два с половиной раза дешевле популярного в России японского «одноклассника» Toyota Land Cruiser.

Другое предложение «Стены» - внедорожник Great Wall Suv G5, представляющий собой копию (и китайцы этого не скрывают) модели Toyota 4Runner. В самой простой комплектации эта модель оснащается мотором 2,3 л (105 л. с.), климат-контролем, электрозеркалами,

парктроником, регулируемой рулевой колонкой. Цена беспрецедентная — всего 20,4 тыс. долларов за модель с задним приводом, а полноприводная модификация на 2,5 тыс. долларов дороже.

Такое сочетание дизайна и цены – привлекательный фактор для российского потребителя. Очевидно, именно поэтому начало продаж китайских автомобилей в России оказалось неожиданно удачным. Так, компания «Ирито» - импортер моделей Great Wall — еще год назад строила весьма скромные планы: рассчитывала сбыть за сезон несколько сотен машин. Но сейчас она заявляет, что уже реализовано не менее 4,5 тыс. автомобилей. Как минимум 5 тыс. в ближайший год намерены продать и дилеры Chery. Причем эти планы строятся не только на импортных поставках: китайские компании занялись организацией в России совместных сборочных заводов. Так, на создаваемом в Новосибирске совместном предприятии планируется выпускать до 10 тыс. автомобилей Chery Amulet и Tiggo, а в Бийске открывается СП по изготовлению китайских пикапов Tianye мощностью до 5 тыс. автомобилей в год. Возможно, к ним добавится и сборочное производство Great Wall, которое китайцы наметили открыть в Иркутске.

Впрочем, несмотря на бурный старт, большинство экспертов утверждает, что пока будущее китайских автомобилей в России весьма туманно, а отношение - противоречивое. Конечно, машины эти гораздо дешевле других иномарок, да и оснащены они подчас весьма богато. Но нет ответа на ключевой вопрос: как будут ездить китайские иномарки?

«Наши предприятия оснащены сверхсовременным оборудованием и технологиями, что делает китайские автомобили вполне конкурентоспособными, - заявил в интервью вице-президент Chery Чжао И. - А что касается доступных цен, то они связаны не с использованием более дешевых и менее качественных материалов, а, прежде всего, с недорогой рабочей силой, к примеру, рабочий может получать около ста долларов в месяц, что абсолютно нереально для других развитых стран».

15.Зачастую считается, что основным мотивом к занятию предпринимательством выступает стремление предпринимателя к получению высоких доходов. Однако так происходит не всегда. Мотивация предпринимателей не одинакова. Так, для предпринимателей, являющихся субъектами малого бизнеса, получение больших доходов скорее является заоблачной мечтой, чем реальностью, а их каждодневная деятельность сводится не к максимальной прибыли, а во многих случаях к выживанию.

Какова мотивация человека, который заработал сотни миллионов долларов, но продолжает трудиться, что творится в их душах? Известный психолог Марина Мелия считает, что деньги для таких предпринимателей не является мотивом, деньги скорее выступают мерилом успеха, способом доказать, что ты сильный, умный и успешный. Она полагает, что среди богатых людей, желающих не работать и «досрочно уйти на пенсию»

значительно меньше, чем среди небогатых. Такие люди работают не для удовлетворения своих потребностей, а ради самореализации и творчества. «Деньги сами по себе ни хороши, ни плохи. Это лакмусовая бумажка, которая проявляет определенные качества, или катализатор, который лишь усиливает то, что есть в человеке.

Деньги – это не добро и не зло, это испытание…за свои большие деньги человек платит появлением у него зависимого окружения. От него зависят все: сотрудники, партнеры, друзья, дети, жены – материально, морально, психологически. Выстраивается система, в которой нет места критике, возражениям, негативной оценке его поступков. Проявляется ощущение всемогущества и вседозволенности».

Многие крупные предприниматели пытаются играть роль в развитии страны, участвуя в ее политической жизни. Это может быть обусловлено такими причинами как: желание пользовать политическое влияние на собственной безопасности и расширения возможностей своего бизнеса; или же романтическая причина, заключающаяся в желании предпринимателя повлиять на ситуацию в стране, считающего, что знает, как улучшить жизнь людей; наконец, желание изменить жизненные ориентиры, полностью поменять всю картину своей жизни. Какие мотивы побуждают предпринимателей к предприимчивому поведению? Всегда ли основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли?

16. В период проведения в России радикальных экономических реформ (90-е гг. XX в.) в СМИ появился ряд публикаций, ставших популярными, о несовместимости бизнеса и русского национального характера. Подтвердите или опровергните высказанное суждение, ознакомившись с материалом кейса «Из истории предпринимательских династий в России».

Всякое явление имеет свою историю и всякая деятельность людей, в том числе и предпринимателей, опирается на опыт предпринимательских поколений. Предпринимательские династии в России отнюдь не редкость. Память о добрых делах российских предпринимателей, столько лет вытравлявшая из сознания людей, сохранилась, она передается из поколения в поколение. Этому способствуют окружающие нас зримые следы этих дел – действующие до сих пор старые заводы и фабрики, продолжающие служить людям дома, больницы, магазины и многое другое.

Чайная династия Перловых.

В конце прошлого века фамилия Перлов была известна почти каждому москвичу. Начиная с 1787 г. Перловы торговали чаем.

Родоначальник династии Иван Перлов (1700–1759) – московский купец 2-й гильдии. Серьезно начал развивать чайный бизнес его сын Алексей Перлов. К концу 18 века объем чайных поставок достиг 28-30 тысяч пудов ежегодно. В торговых рядах на Красной площади было

открыто несколько чайных лавок. Торговля чаем тогда была только розничной и велась в небольших размерах. С 1790 г. после заключения договора с китайским правительством о снятии правовых и экономических ограничений торговая деятельность с Китаем стала более устойчивой.

Постепенно чайный бизнес Перловых расширялся. В 1816 г. семейное дело возглавил старший сын Василий, который вместе с братом открыл первый амбар для оптово-розничной торговли в Старом гостином дворе и ряд чайных магазинов. Три раза в год московские купцы вывозили свою продукцию на ярмарки: в Нижний Новгород на Макарьевскую, в Ярославскую губернию на Ростовскую, и в Курскую на Коренную. В 1836 г. Перловы получили звание почетных граждан, которое присваивалось за успешную торговую деятельность. Благоприятные условия для торговли привели **к** тому, что в 1829 г. ввоз чая превысил его спрос в России. Купцы договорились о «нормировке» (квоте) согласно которой они обязались ввозить в Россию не более определенного количества чая, реально требуемого рынком, а в 1849 г. российские купцы ввели тщательную экспертизу поставляемых чаев на границе.

В 1864 г. при Министерстве финансов России был учрежден особый комитет, при участии депутатов от торгующего в городе Кяхте купечества, для рассмотрения нужд и интересов чайной торговли. В 60-е годы в связи с открытием Суэцкого канала экономическая география претерпела значительные изменения. Транспортировка чая морскими путями оказалась выгоднее сухопутных караванов, которые добирались до Москвы через Монголию и Сибирь несколько месяцев. Перловым пришлось догонять своих конкурентов Боткиных, которые предусмотрительно открыли торговые представительства в Лондоне.

С открытием морских портов чайные предприниматели, с одной стороны, производили закупки на Лондонской бирже, с другой – устремились вглубь Китая. Российские власти старались регулировать чайные потоки, идущие с двух главных мировых рынков – Китайского и Лондонского. В 1877 г. все кредитные пошлины для западной границы были переведены на золото, что, в свою очередь, подняло таможенные обложения на 30%. В то же время были понижены пошлины на Иркутской таможне, что дало возможность Перловым развить региональную сеть: 88 фирменных магазинов торговали чаем в 53 городах России, их них 14 в Москве и 8 в Санкт-Петербурге. Ежегодный оборот фирмы составлял 16 миллионов рублей. Перловы имели несколько магазинов и за границей – в Варшаве, Вене, Берлине, Париже, а кроме того, являлись поставщиками российского двора и четырех иностранных дворов – австрийского, румынского, черногорского и нассауского. Одновременно с предпринимательством Сергей Перлов занимался и благотворительностью, построив церковь Донской Божьей Матери и женский монастырь в Шамордино.

Свое столетие в 1887 г. фирма Перловых отметила, как и подобало фирме такого уровня, пышно и с размахом. Представителям компании

высочайшим указом было даровано постоянное дворянство – «во внимание к столетней деятельности их рода» и фамильный герб, на котором красовались шесть жемчужин и девиз «Честь в труде».

Вскоре торговый дом разделился, образовались две самостоятельные фирмы. Сыновья Семена Васильевича – Василий, Иван и Николай – продолжали дело под фирмой «В.А. Перлов», а их дядя основал собственную фирму «Сергей Васильевич Перлов и Ко». Несмотря на родственные отношения компании конкурировали между собой. Особенно это проявилось в период подготовки к коронации Николая II. В столице ожидали прибытия представителей иностранных государство и за право принять их у себя боролись многие торговые дома, что подчеркнуло бы особый статус компании и предоставило возможность наладить неформальные отношения с заграничными партнерами. Каждый из представителей перловского рода, торгуя с Китаем, рассчитывал на внимание китайского императора.

1917 г. разметал семью известных чаеторговцев по всему миру. Среди тех, кто остался в России – правнук В.А. Перлова, Юрий Константинович Киртбая. Именно он выдвинул идею возрождения деловых и культурных традиций своих предков. Так в 1992 г. было организовано товарищество «Дом Перловых». Спустя три года на его базе было создано ЗАО «Перловы и Ко».

Продолжая линию своих именитых предков, потомки рода Перловых воссоздают фирму с сетью магазинов по России, налаживают деловые контакты по поставкам чая из-за рубежа, восстанавливают старые и создают новые рецепты перловского чая, осуществляют оптовые продажи чая, получаемые из Индии, Китая. Не забывают потомки рода Перловых и о благотворительной деятельности, оказывая помощь Российской православной церкви и, в частности, женскому монастырю в Шамордино.

17. Проанализируйте характер великороссов, отмечая черты, которые могли способствовать развитию русского предпринимательства. Чем вызван интерес делового сообщества к истории российских предпринимательских династий? Какие предпринимательские династии дореволюционной России Вам известны? Какой вклад в развитие экономики, культуры, социальной сферы внесли династии российских предпринимателей?

18. В период проведения в России радикальных экономических реформ (90-е гг. XX в.) в СМИ появился ряд публикаций, ставших популярными, о несовместимости бизнеса и русского национального характера. Подтвердите или опровергните высказанное суждение, ознакомившись с материалом кейса «Из истории предпринимательских династий в России».

Всякое явление имеет свою историю и всякая деятельность людей, в том числе и предпринимателей, опирается на опыт предпринимательских

поколений.

Предпринимательские династии в России отнюдь не редкость. Память о добрых делах российских предпринимателей, столько лет вытравлявшая из сознания людей, сохранилась, она передается из поколения в поколение. Этому способствуют окружающие нас зримые следы этих дел – действующие до сих пор старые заводы и фабрики, продолжающие служить людям дома, больницы, магазины и многое другое.

Из истории предпринимательской династии Морозовых.

Морозовы были одной из немногих династий, где уже к началу XIX в. насчитывалось пять поколений, активно участвующих и в промышленности, и в общественной деятельности, и, будучи явлением типичным в истории российского предпринимательства, вместе с тем представляют собой особый случай. История Морозовых – это история превращения крепостных крестьян, самоучек в высокообразованных бизнесменов, истинных интеллигентов и утонченных ценителей искусств. В сложнейших условиях почти полной правовой незащищенности Морозовы создавали гигантские по тем временам предприятия, участвовали в сооружении железных дорог, учреждения банков, экономическом освоении окраин. Вместе **с** тем они прославили себя благотворительными делами, созданием выдающихся музейных коллекций.

Итак, символом русского предпринимательства XIX в. стала семья старообрядцев Морозовых. Родоначальник семьи Савва Васильевич Морозов (1770-1860 гг.), крепостной крестьянин с. Зуево, пастух, извозчик, рыбак, ткач-кустарь, пешком ходивший в Москву продавать свой товар, затем – владелец шелкоткацкого предприятия. В 1820 г. Савва Морозов вместе с сыновьями выкупается на волю за 17 тысяч рублей (перед революцией собственные капиталы семьи составляли более 110 млн. рублей). В 1820-1840 гг. Морозовы создали 4 хлопчатобумажные фабрики. О четырех ветвях Морозовского рода обычно говорят, называя их по именам основателей Викуловичи, Захаровичи, Абрамовичи и Тимофеевичи. После окончательного разделения фабрик в 1872 г. каждой из ветвей принадлежала своя фирма: Товарищество Викулы Морозова с сыновьями, Компания Богородско-Глуховской мануфактуры, Товарищество Тверской мануфактуры, Товарищество Никольской мануфактуры Саввы Морозова и Ко.

Викуловичи были старообрядцами-поморцами. В Москве им принадлежали замечательные особняки в Введенском и Леонтьевском переулках, под Москвой — усадьбы в Архангельском-Одинцове и Ислявском. Их стараниями построена детская Морозовская больница. Алексей Викулович был кроме тог крупным коллекционером.

Захаровичи отличались твердостью старой веры, жили очень скромно. Внук Давыд Иванович издавал в Москве ряд газет и журналов, в том числе «Русское обозрение», Арсений Иванович – строитель множества старообрядческих храмов и школ, техническое оснащение его фабрик в

Глухове считалось одним из лучших в мире.

Тверская мануфактура Абрамовичей получала перед революцией самые большие доходы в России. Их особняки на Воздвиженке, на Пречистенке, на Смоленском бульваре до сих пор украшают Москву. Крупнейшие меценаты Михаил (1870-1903) и Иван (1871-1921) собрали замечательные коллекции живописи.

Тимофеевичи продолжали дело отца и деда. Известнейшими промышленниками и общественными деятелями были Тимофей Савич (1823-1889) и Савва Тимофеевич (1862-1905). Никольская мануфактура в Орехово-Зуеве – самое большое Морозовское предприятие.

Пять поколений Морозовского рода (практически все, родившиеся до 1917 г.), начав с нуля, подняли свое фабричное и торговое дело на небывалую высоту, обеспечили заработком много десятков тысяч рабочих семей, справедливо заслужили славу самых крупных благотворителей и меценатов.

Несколько слов следует сказать особо о Савве Тимофеевиче Морозове. Он был знаменит среди современников, отмечавших не только его близость Художественному театру и либеральную общественную деятельность, сколько «увлечение» рабочим вопросом. По свидетельству самих рабочих, Савва Морозов за двадцать лет, в течение которых он управлял фабриками, старался создать условия труда, казармы, бараки, школы и больницы лучше, чем у других предпринимателей, развивалась социальная инфраструктура в фабричных поселках, вплоть до организации детских яслей и богаделен. Перестраивались взаимоотношения с рабочими, С.Т. Морозов, которого отец ругал «социалистом», стремился создать систему заинтересованности рабочих в результатах труда, выступил одним из инициаторов выработки правительственного постановления 1903г. о фабричных старостах, пытался внедрить систему участия рабочих в прибылях предприятия.

С именем Морозовых связано представление о влиянии и расцвете московского предпринимательства и в области промышленности, и в ряде благотворительности и культурных начинаний таких, как «Русские ведомости», философское московское общество, Художественный театр, музей французской живописи, клиники на Девичьем поле.

19. Ознакомьтесь с тексом статьи и ответьте на вопросы

Анализ российского рынка кондитерских изделий

Особенностью рынка кондитерских изделий в России является наличие большого числа предприятий с иностранным капиталом. По оценкам экспертов рыночная доля таких компаний в России составляет 70–80 %, на долю отечественных производителей приходится не более 30 % от общего объема. Интерес иностранных инвесторов объясняется, прежде всего, перспективностью развития этого рынка. Для противопоставления экспансии западных фирм в 2003 году в России был

создан холдинг «Объединенные кондитеры», в который вошли такие гиганты отечественного кондитерского рынка, как «Рот Фронт», «Красный

Октябрь» и «Бабаевский». В результате централизованной работы предприятий холдинга запланировано значительное увеличение доли компаний с российским капиталом. Таким

образом, конкуренция на российском рынке кондитерских изделий достаточно высока. Иностранные и российские кондитеры организовывают свой сбыт через крупных оптовиков и создают региональные представительства в крупных городах, используя усиленные маркетинговые мероприятия по продвижению своей продукции в качестве стратегии конкурентного поведения на рынке России. Отечественные кондитеры, кроме сети дистрибьюторов, развивают собственную розничную торговлю в виде фирменных магазинов или отделов в универсамах. Они считают, что такая форма работы увеличивает сбыт и способствует росту спроса.

Кондитерский рынок имеет ряд особенностей. Специфика рынка состоит в том, что, помимо влияния на развитие отрасли общеэкономических факторов (тарифы на перевозки, электроэнергию, изменения в налоговой системе), этот рынок, в отличие от других, находится в большой зависимости от мировых цен на такую продукцию, как какао-бобы, сахар, орехи и прочие ингредиенты, не производимые в России, а именно: повышение цен на основное сырье для производства шоколада влечет за собой общее повышение цен на всю шоколадную продукцию, а также высокие пошлины на ввоз какао-бобов.

Согласно анализу товарных рынков, приведенному на официальном сайте Федеральной антимонопольной службы РФ, российский кондитерский рынок делится на 2 части: сахаристую (шоколад, конфеты, карамель, зефир, мармелад, пастила) и мучную (печенье, вафли, вафельные торты). По данным концерна «Бабаевский», в Москве на долю плиточного шоколада приходится всего 7 % кондитерского рынка (в понятие которого в данном случае включаются шоколад и конфеты, а мучные изделия, пастила и мармелад не учитываются) в натуральном выражении и 12 % – в денежном, а на долю шоколадных конфет в коробках – 9 и 22 % соответственно.

На российском рынке имеются имущественно и организационно независимые субъекты, и их количество достаточно для возникновения конкуренции между ними. На сегодняшний день рынок шоколада представлен более 100 компаниями. Среди самых известных фирм на российском рынке выделяются Nestle, «Бабаевский» «Красный Октябрь», Stollwerk, «Сладко», Cadbury, «Коркунов».

Следует отметить незначительные барьеры для входа на рассматриваемый рынок, что также способствует увеличению возможностей развития конкуренции на нем.

Что касается вопроса развития шоколадного рынка в России, то, по мнению директора по корпоративным вопросам компании Mars Дмитрия Шульги, «рынок шоколада будет и дальше развиваться поступательно – примерно теми же темпами, как и реальные доходы населения. При этом

следует отметить, что потребление шоколада и шоколадных изделий в России в несколько раз меньше уровня большинства европейских стран.

Так, например, на одного человека в России приходится только 2,2 кг шоколада и шоколадных изделий в год, тогда как в Швейцарии – 12 кг, в Германии и Бельгии – 10 кг, во Франции – 7.

Однако в последние годы по оценкам экспертов потребление шоколада в России стабильно увеличивается каждый год. И если экономическая ситуация в стране будет улучшаться, то темпы роста потребления данного вида продукции в ближайшие годы не замедлятся. По данным Ассоциации предприятий кондитерской промышленности в 2004 году в России было выпущено порядка 2 млн тонн кондитерских изделий (1952 тыс. т), что почти на 10 % больше, чем в предыдущем году. В январе–мае 2005 года, по данным Госкомстата, объемы производства кондитерских изделий продолжали расти. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года их выпуск увеличился на 5,5 %.

Спецификой российского рынка кондитерских изделий является также то, что торговля кондитерскими изделиями имеет ярко выраженный сезонный характер с пиком в холодное время года, в особенности накануне праздников, таких как Новый год, Рождество, День влюбленных, 8 Марта. В это время значительно увеличиваются объемы продаж наборов конфет. Пик продаж приходится на последний квартал года – октябрь, ноябрь, декабрь. В этот период продается до 50 % годового объема шоколада. Летом, напротив, показатели резко падают. Жесткая конкуренция на этом рынке вынуждает «шоколадников» целенаправленно и взвешенно выстраивать свою PR-политику.

На рынке шоколада выделяют 3 категории: «Эконом» (массовая шоколадная продукция) – до 300 рублей за кг, «Премиум» – 300–500 рублей за кг, «Суперпремиум» – более 500 рублей за кг.

Однако следует отметить, что премиальным может быть и шоколад по цене только на 20–30 % выше среднерыночной, но определенным образом позиционированный. Основанием позиционировать шоколад как премиальный могут служить: натуральность и высокое качество всех ингредиентов, высокое (более 60 %) содержание какао-продуктов, особая упаковка, оригинальность начинки или формы.

В кондитерской отрасли, особенно в производстве шоколада, конкурируют несколько крупных российских производителей (со смешанной структурой капитала), а также международные компании с российским производством.

Борьба за рынок кондитерских изделий, который демонстрирует устойчивую тенденцию к росту, не ограничивается рекламными кампаниями. Несмотря на то, что кондитеры являются одними из самых активных рекламодателей, отрасль активно стремится и к сотрудничеству со СМИ.

Уровень информационного присутствия в прессе «Красного Октября» и «Нестле» достаточно высок. В кондитерской области, как ни в одной другой, наблюдается взвешенная и продуманная политика по продвижению как марок продукции, так и собственного бренда.

Продвижение продукции в основном осуществляется через рекламу, а собственной марки – через PR. Об этом свидетельствует структура информации о кондитерских компаниях в СМИ: 32 % публикаций затрагивает «политику развития компаний» и только 21 % – «продукцию компаний».

Характерной чертой современного российского шоколадного рынка является повышение интереса потребителей к шоколадным изделиям класса «премиум». Производители предлагают покупателям уникальные специфические сорта шоколада с нетрадиционными начинками класса «премиум». В этом направлении лидируют швейцарцы. «Премиум» по европейским меркам – очень хороший шоколад, к которому невозможно предъявить никаких претензий.

Существенным отличием шоколада класса «премиум» является использование высококачественных добавок. Например, не дробленого ореха, а целых ядрышек, не дешевого арахиса, а фундука.

С точки зрения потребителя, развитая ниша высококлассного шоколада – пока будущее России. Но движение уже началось. Ferrero уже заняла свою нишу на рынке. В эту же нишу продвигается Nestle. Лидерами на рынке упакованных шоколадных конфет в 2004 году являлись компании Cadbury, Ferrero,

Nestle (включая фабрику «Россия»), Stollwerck (фабрика «Покров»), «Бабаевский», «Коркунов», «Красный Октябрь», «Сладко». Компании Ferrero и «Коркунов» контролируют 80 % рынка «премиум» и «суперпремиум».

Международные производители переносят свое производство на территорию РФ. Так, например, в общем объеме продаж около 70 % составляет продукция, произведенная на территории России. Российская продукция наиболее широко представлена в недорогом сегменте, тогда как иностранные фирмы удерживают крепкие позиции в «премиум-ном» секторе.

1. Почему российские и зарубежные компании кондитерского рынка участвуют в конкурентной борьбе? В чем она проявляется?

2. В чем состоит специфика рынка кондитерских изделий?

3. Что привлекает зарубежные компании к участию в конкурентной борьбе на российском рынке кондитерских изделий?

4. Объясните понятие конкуренции как конфликтного соперничества. В чем состоит конфликт конкурентных отношений таких компаний, как «Красный Октябрь», «Бабаевский», «Нестле», Ferrero?

20. Ознакомьтесь с тексом статьи и ответьте на вопросы

Компания Ferrero на рынке кондитерских изделий

В 1946 году Пьетро Ферреро с женой Пьерой держали в городе Альба на севере Италии бар-закусочную. После войны импорт какао был крайне ограничен, и, чтобы не сокращать производство кондитерских изделий на шоколадной основе, Пьетро Ферреро использовал то, чем была так богата его земля, и изобрел деликатес – крем из протертых орехов, «Пасту Джандуйа», или «Джандуйот» – предшественницу «Нутеллы». Паста была экономична, доступна каждому, питательна, с нежнейшим вкусом.

Все эти достоинства обеспечили ей успех. Менее чем за 1 год было продано свыше 100 тонн продукта.

14 мая 1946 года является днем официального рождения первой фабрики «Ферреро» во главе с Пьетро Ферреро (Италия), разрабатывающим и предлагающим новые продукты.

Преимущество компании «Ферреро» состоит, в первую очередь, в организации продаж. Младший брат Джованни Ферреро лично совершал поездки по всей Италии и предлагал своим соотечественникам новый продукт. Особой подготовкой, активностью отличаются сотрудники компании, которые гарантируют присутствие товара во всех торговых точках.

Когда производство было налажено и число покупателей значительно выросло, можно было расширять сеть сбыта в Европе. В 1957 г. сын создателя компании Микеле Ферреро, после смерти отца взявший в свои руки руководство фабрикой, выбрал Германию для расширения рынка сбыта своих продуктов.

Открытие второй фабрики «Ферреро» в Европе, недалеко от немецкого города Франкфурта – это пример «интернационализации» итальянской кондитерской промышленности.

Компанией «Ферреро» в настоящее время управляют сын ее основателя Микеле, его жена и сыновья Пьетро и Джованни. При этом «Ферреро» является семейным предприятием в соответствии с лучшими итальянскими традициями, имеющим разветвленную многонациональную структуру. Офисы и представительства компании находятся в 30 странах мира. Ассортимент продуктов, производимых компанией «Ферреро», широк и разнообразен.

В России представлены все самые известные продукты компании, каждый из которых является лидером в своем сегменте рынка. «Ферреро» – первая компания среди итальянских производителей кондитерских изделий, занимающая ведущие позиции на мировом кондитерском рынке.

Продукты «Ферреро» всегда инновационны: они представляют собой новые типы продуктов и формируют новые привычки потребления. Конкурентные

преимущества компания «Ферреро» разработала в таких направлениях, как традиционное качество настоящего продукта, прогрессивные технологии производства и новаторство в диетическом питании, разработка и внедрение новых уникальных продуктов. Удобная упаковка, позволяющая приобрести продукты в экономичных, подарочных

или же индивидуальных упаковках также создает существенное конкурентное преимущество «Ферреро».

Гарантия высочайшего качества – это одно из важных преимуществ «Ферреро». Ведь далеко не каждая компания на рынке может позволить себе высокое качество продукции, достижение которого требует крупных затрат. Все продукты компании «Ферреро» изготовлены из натуральных ингредиентов и проходят строгое тестирование. Рассредоточение фабрик по всему миру и сверхбыстрая доставка гарантируют свежесть продуктов, а прогрессивные технологии отвечают требования постоянно развивающегося рынка.

Многие из продуктов «Ферреро» являются уникальными с момента создания и до настоящего времени. Например, всем известный «Киндер-сюрприз» – первое в мире шоколадное яйцо с игрушкой-сюрпризом внутри, впервые созданное «Ферреро» в 70-е годы. Это безусловный лидер в своем сегменте рынка, удерживающий первенство по этому продукту во всем мире, являясь самым популярным детским лакомством в мире. Каждый год в коллекции «Киндер-сюрприза» предлагается более 100 игрушек-сюрпризов. Два раза в год обновляется рекламная серия из десяти игрушек-персонажей, раскрашенных вручную.

Существенное конкурентное преимущество и продукту «Киндер-сюрприз», и компании «Ферреро» придает увлекательный сайт о «Киндер-сюрпризе». На сайте содержится много полезной информации как для детей, так и для их родителей: это и путешествия вокруг света, искусство, творчество, история, наука, мультфильмы, игры, конкурсы, иллюстрированный журнал для детей и взрослых, детское образование и помощь психологов, советы родителям. Широко представлена культура Италии и России: на сайте в гостях бывают известные музыканты, писатели, поэты.

Среди других продуктов конкурентное преимущество по праву принадлежит также «Нутелле» – первой какао-ореховой пасте, которая стала мировым лидером на рынке сладких паст. Благодаря «Нутелле» появилась традиция намазывать сладкие пасты на хлеб.

Все продукты, выпускаемые «Ферреро», заслуживают внимания, так как в каждом из них есть свое уникальное отличие, обеспечивающее ему надежное конкурентное преимущество. Так, например, в продукции торговой марки «Киндер», производящей продукты с большим содержанием молока, стоит отметить содержание натуральных и полезных ингредиентов, что особенно важно для детей и подростков, которые и являются целевой аудиторией данной товарной группы. Кроме этого, многие из продуктов привлекательны своими оригинальными вкусовыми сочетаниями, так, например:

«Киндер Кантри» – молоко и злаки: впервые молочный шоколад «Киндер» дополнили воздушные дробленые зерна злаков – ячменя, риса, пшеницы, гречихи, а также лесные орехи.

«Киндер Делис» – бисквит в шоколадной глазури с молочной начинкой, продукт, открывающий новый перспективный сегмент индивидуально упакованных бисквитов в шоколадной глазури.

«Киндер-шоколад» – первый шоколад, созданный специально для детей и впервые появившийся на рынке более 30 лет назад.

Конкурентные преимущества компании «Ферреро» составляют такие известные в мире марки конфет, как «Раффаэлло» и «Ферреро Роше», ставшие визитной карточкой компании.

«Раффаэлло» – самая известная в России торговая марка среди конфет в коробках, которая является лидером шоколадного рынка. Ее лидерство обеспечено уникальным сочетанием качественных натуральных ингредиентов и высоких технологий. Эти конфеты, покупатели приобретают как в качестве идеального подарка в любой ситуации, так и для собственного (семейного и личного) потребления, что возможно благодаря широкому ассортименту упаковок.

«Раффаэлло» пользуется высоким спросом в течение всего года. В летний период в отличие от других шоколадных конфет с начинками они полностью сохраняют свежесть и свои высокие потребительские качества.

Говоря о шоколадных конфетах «Ферреро Роше», стоит отметить, что это наивысшее достижение среди всей гаммы продукции «Ферреро», занимающее нишу в сегменте шоколадных конфет в коробках в категории «Премиум».

Данный продукт обладает множеством конкурентных преимуществ, которые во многом формируют образ самой компании «Ферреро», как, например, большое разнообразие оригинальных упаковок, которые делают «Ферреро Роше» идеальным подарком к любому празднику, а широкая гамма упаковок позволяет значительно увеличить представленность конфет в магазинах. В 1986 г. неповторимая прозрачная упаковка удостоилась премии «Оскар» по упаковке.

Следует отметить еще один новый продукт компании – «Ферреро Капучино» – продукт высочайшего качества, представленный в наиболее быстро развивающимся сегменте элитных конфет. Они формируют новую категорию элитных конфет с кофейной начинкой на рынке элитных конфет в коробках.

Ассортимент «Ферреро» богат, разнообразен, уникален по вкусовым сочетаниям, аналогов которым нет.

1. Какие конкурентные преимущества обеспечили компании «Ферреро» успех в самом начале ее деятельности?
2. Каковы ключевые факторы успеха компании «Ферреро»?

21. Ознакомьтесь с текстом статьи и выполните задание

«Газпром» торгует огурцами?[1]

[1] Задание подготовлено Мешковой А.Н. по материалам статьи: Панин Н. «Газпром» торгует огурцами? // Русский курьер. – 2004. – 30 ноября. (http://www.compromat.ru/page_15934.htm)

После того как ФАС признала «Газпром» виновным в нарушении антимонопольного законодательства и ущемлении интересов независимых производителей газа, апологетика монополии приобрела совсем уж немыслимые формы.

«Газпром», дескать, вынужден ограничивать прием газа независимых компаний в трубу, так как эти компании будто бы своим газом создают в ГТС пробки, а потому «Газпром» требует от них убрать из трубы мешающий ему… груз?! Похоже, что газпромовские «козьмы прутковы» не отличают газ от огурцов или картошки.

Независимые компании, по логике «прутковых», якобы не исполняют договорных обязательств и копят нереализованный газ в ГТС «Газпрома». Никто там ничего не копит. А если газ, добытый независимыми производителями, с трудом доходит до потребителей, то в этом вина «Газпрома», и только его. Решение ФАС по делу о нарушении «Газпромом» антимонопольного законодательства содержит немало нелицеприятных для монополии фактов, которые это подтверждают. Здесь и нарушения сроков ответа на заявки независимых компаний на доступ к ГТС, и случаи, когда эти заявки вообще остаются без ответа. Тут же истории с перехватом монополией контрактов на поставку газа независимыми производителями, то есть, попросту говоря, «увода» от независимых компаний платежеспособных потребителей и выгодных контрактов. Иными словами, все это – недобросовестная конкуренция, которая возможна только потому, что «Газпром» имеет мощное конкурентное преимущество в виде собственности на ГТС, которым пользуется, мягко говоря, по понятиям. Кстати сказать, по данным ООО «Межрегионгаз», эта стопроцентная газпромовская дочка на начало ноября текущего года имела около 1 млрд $м^3$ нереализованного газа, который находился, естественно, в ГТС.

Принято считать, «Газпром» – компания государственная и снабжает газом население. Во-первых, никакая она не государственная, так как около 62 % (а если точно, то 61,63 %) акционерного капитала «Газпрома» находятся в руках частных инвесторов. А когда государство в результате поглощения «Газпромом» государственной «Роснефти» получит контрольный пакет акций газовой монополии, то и тогда «Газпром» будет не государственной компанией. Новый «Газпром» будет компанией со смешанной формой собственности, где уже только 49 % акций будут находиться в частных руках, остальное – у государства.

Во-вторых, независимые компании тоже снабжают газом население, и, в отличие от «Газпрома», – только российское. Независимые производители не продают газ в Центральной и Западной Европе, где цена на него в 4–5 раз выше, чем в России. Они в силу монополии «Газпрома» на ГТС продают газ только на российских рынках и просто не могут поставлять его в Европу. Сегодня «Газпром» намерен поставлять газ уже куда дальше Европы – в Канаду и даже в Чили. А между тем газа не хватает в России. Например, Кемеровская область газифицирована на

14,5 %,
Курганская – на 15,1 %. Газа нет в достаточных количествах уже под Москвой, в Ленинградской области, в Сергиевом Посаде, Переславле-Залесском жители систематически сталкиваются с проблемой заправки газовых баллонов. Эти нехватки в «Газпроме» объясняют тем, что соответствующие области уже выбрали свои лимиты на газ.

Так если есть какие-то лимиты, значит газа в России меньше, чем нужно. А если так, то зачем чинить независимым производителям помехи с допуском их газа к ГТС? А затем, чтобы заставить их продавать свой газ «Газпрому» по регулируемым государством ценам или даже ниже этих цен с тем, чтобы потом монополия перепродала этот газ уже по так называемым сверхлимитным ценам, то есть, грубо говоря, «наварила». ООО «Межрегионгаз» так и делает. В летний период он продает газ платежеспособным потребителям, которых отобрал у независимых компаний, с повышающим к «фэковской» цене коэффициентом в 1,1, а в зимний – в 1,5. Отсюда и «пробка» в 1 млрд кубов, на которые еще предстоит перехватить контракты на поставку газа у независимых компаний или организовать «сверхлимитные», то есть более дорогие поставки газа каким-либо другим способом.

Не лучше ли в этой связи называть вещи своими именами и говорить о недобросовестной конкуренции со стороны «Газпрома», в чем его и уличила ФАС, а не заниматься фальсификациями и дезинформацией общественности?

1. На какие методы недобросовестной конкуренции «Газпрома» указано в статье? Заполните таблицу, сделав соответствующие пометки в правом столбце.

Недобросовестные действия конкурентов	Наличие недобросовестных действий «Газпрома» (да/нет) по материалам статьи
- неправомерное получение, самовольное использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной или торговой информации	
- распространение ложных сведений в рекламной или иной информации относительно способа, места изготовления или качества товара	

- указания или утверждения, использование которых при осуществлении коммерческой деятельности может ввести общественность в заблуждение относительно характера, технических характеристик, свойств, способа изготовления, пригодности к применению или стоимости и количества товара или продукции	
- действия, способные вызвать «смешение понятий» в отношении деятельности предприятия, продукта деятельности конкурента	
- несанкционированное использование товарного знака (знака обслуживания, фирменного наименования)	
- ложные утверждения, способные дискредитировать предприятие, его промышленную или торговую деятельность	
- замалчивание важной для потребителя информации	
- Закон Российской Федерации «О защите конкуренции» запрещает заключение и осуществление в любой форме согласованных действий между конкурирующими субъектами, в которых предусматриваются:	
- установление цен (тарифов), скидок (надбавок), размеров выплат или других условий, направленных на ограничение конкуренции (ценовые соглашения)	
-раздел рынков по территориальному принципу, объему продаж и закупок, по ассортименту товаров, рангу продавцов или покупателей либо по другим признакам с целью монополизации	
-устранение с рынка или ограничение доступа на него других хозяйствующих субъектов в качестве продавцов или покупателей	

22. Ознакомьтесь с тексом кейса.

Ответьте на вопросы

Как мультсериал стал брендом, или почему Смешарики популярнее Микки-Мауса

Персонажи мультсериала «Смешарики», запущенного в 2003 г., уже обогнали по популярности Крокодила Гену, Чебурашку и Микки-Мауса, утверждают исследователи «Комкона». Создатели сериала зарабатывают не на телеэфире, а на бренде: в 2007 г., по их подсчетам, оборот товаров с изображением героев мультфильма перешагнет $50 млн. Больше лицензионных товаров в России продает только Disney.

В московских и петербургских магазинах уже продаются бананы со стикерами «Смешарики», в 2007 г. появилась декоративная косметика, конфеты и обувь с тем же названием. Всего же под брендом «Смешарики» 35 компаний выпускают более 500 видов детских товаров и продуктов питания, оборот которых в рознице составляет $50 млн, рассказал Илья

Попов, один из создателей сериала «Смешарики» и гендиректор компании «Мармелад Медиа», созданной специально для продвижения бренда.

К 2011 г., когда бренд достигнет пика своего развития, оборот лицензионных товаров увеличится в пять раз, надеется предприниматель.

Сериал про круглых зверьков, с которыми происходят забавные истории, в 2003 г. придумали Илья Попов, тогда глава компании «Фан гейм», выпускавшей настольные игры, и Анатолий Прохоров, один из создателей студии «Пи-лот», известной по фильмам «Следствие ведут Колобки» и «Братья Пилоты».

«Известность Прохорова и творческая концепция проекта, предлагавшая воспитывать доброту и толерантность у детей пяти-шести лет, помогли нам получить господдержку», – вспоминает Попов. Федеральное агентство по культуре и кинематографии на 60 % оплатило съемку первых 20 эпизодов мультсериала (стоимость каждого – от $ 50 000).

Сейчас государство спонсирует проект менее чем на 30 %. Мультфильм попал в эфир сразу трех каналов – «России», «Культуры» и СТС. Студия «Петербург», созданная Поповым и Прохоровым, на начало 2007 г. отсняла уже 80 серий из

208-серийного сериала.

Еще до выхода первых серий мультипликаторы разработали стратегию развития и продвижения марки «Смешарики». «Мультсериал создавался как коммерческий проект, исключительно для раскрутки бренда на рынке детских товаров», – признается Попов.

Все прежние российские мультяшные марки развивались по-другому: сначала создавался мультфильм, потом из него пытались сделать бренд, объясняет Роман Федотов, гендиректор маркетингового агентства «Игропром». Создатели «Смешариков» два года зарабатывали популярность за счет регулярного показа новых серий по телевизору и только в 2005 г. начали продавать права на использование бренда.

В 2006 г., по данным компании «Комкон», в рейтинге узнаваемости персонажей мультфильмов Смешарики заняли седьмое место против 32-го в 2005 г., обогнав таких известных героев, как Крокодил Гена, Чебурашка и Микки-Маус. Опередили круглых зверюшек Том и Джерри, персонажи «Шрека», «Ну, погоди!», «Винни-Пуха», а также Человек-паук.

По мнению Попова, владельцы других мультипликационных брендов делали ошибку, стремясь «продать как можно больше лицензий и забыть об этом». Поэтому в 2004 г. создатели «Смешариков» учредили студию промодизайна со штатом в 15 человек, производственный отдел и отдел продаж. Менеджмент «Мармелад Медиа» разработал концепцию по выбору продуктов для выпуска под своим брендом. «Мы понимали, что самым прибыльным будет сотрудничество, к примеру, с кондитерами, но нам не хотелось, чтобы Смешарики ассоциировались со сладостями, которые многие считают вредными», – объясняет Попов. Поэтому прежде всего бренд появился на «полезных для создания легенды марки товарах»:

играх и мягких игрушках, книгах, сувенирах и канцтоварах. Только когда бренд окреп, «Мармелад Медиа» взялась осваивать производство канцтоваров, косметики, продуктов питания и других детских товаров.

Причем «Мармелад Медиа» сначала сама разрабатывала товары, которые можно было бы производить под брендом «Смешарики». Ее специалисты и теперь участвуют в разработке продукции, которая будет продаваться под ее марками.

Одной из первых права на использование марки получила компания «Русский холод»: она выпускает эскимо «Смешарики» с 2006 г. С мая по сентябрь этого года компания продала мороженого на 40 млн руб., а в сезоне 2007 г. рассчитывает увеличить продажи до 100 млн руб., рассказывает Сергей Траценко, директор по маркетингу «Русского холода». Результатами «Смешариков» в «Русском холоде» довольны: через полгода после запуска этого бренда его продажи были в 10 раз больше, чем у «Золотого ключика», другой марки «Русского холода». Компания собирается запускать новые виды мороженого под марками «Мармелад Медиа».

Летом 2006 г. лицензию на использование героев мультфильма купила сеть трактиров «Елки-палки». Это было сделано потому, что собственное детское меню компании привлекало мало клиентов, пояснила Светлана Галахова, начальник отдела маркетинга компании «Ланч», управляющей сетью «Елки-палки». Все персонажи сериала украсили рестораны и детское меню. По ее словам, в первый месяц сотрудничества со Смешариками продажи детского меню выросли в два раза. Правда, «Елки-палки» поменяли и саму концепцию детского меню: вместо комплексных обедов, которые дети не жаловали, ввели отдельные блюда.

Компания Bonanza, входящая в группу JFC, крупнейшего импортера овощей и фруктов, решила наклеивать стикеры с изображением Смешариков на эквадорские мини-бананы. «Попробуй мультик на вкус», – будет призывать наклейка на бананах, которые появятся в продаже весной 2007 г. Такие же стикеры будут на мини-яблоках и мини-грушах, рассказывает Андрей Афанасьев, гендиректор Bonanza. По его словам, планируется продавать 10–15 т бананов в неделю. Американо-тайваньская компания «Джамп Россия» заключила договор с «Мармелад Медиа» на три года: к весне 2007 г. появится новая коллекция детской обуви 15 видов. Роялти, выплачиваемые компании, составляют в зависимости от вида продукции от 5 % оборота (продукты питания) до 20 % (игры и игрушки).

Компании-производители выбирают Смешариков из-за того, что это долгосрочный проект – сериал.

Рейтинг популярности героев мультфильмов у детей 4–15 лет:

1. Том и Джерри
2. Шрек, Фиона, Осел, Кот
3. Волк и Заяц из «Ну, погоди!»
4. Человек-паук
5. Винни-Пух, Пятачок, Иа-Иа

6. Скуби Ду, Дафна
7. Смешарики
8. Гарфилд
9. Симпсоны
10. Крокодил Гена, Чебурашка, Шапокляк
11. Бэтмен
12. Русалочка Ариэль
13. Вуди. Дятел Вуди
14. Золушка
15. Супермен
16. Микки-Маус. Минни-Маус
17. Флиппер и лопатка
18. Аладдин
19. Карлсон, Малыш, Фрекен Бок
20. Король-Лев. Симба

Крутят мультсериал непрерывно несколько телеканалов, и это подогревает интерес к марке. «Чтобы самим сделать детскую марку национального масштаба с нуля в сегменте мороженого, нужно вложить несколько миллионов долларов», – говорит Траценко из «Русского холода». Чтобы избежать этих трат, его компания и решила приобрести права на уже раскрученных персонажей.

Компания «Ланч» рассматривала возможность приобретения прав на персонажей мультфильма «Алеша Попович и Тугарин Змей», но это полнометражный фильм, а узнаваемость его персонажей значительно снижается после проката. Смешарики же постоянно в телеэфире, у сериала много персонажей, что удобно для долгосрочной ресторанной программы.

Практически одновременно со «Смешариками» появился другой мультипликационный персонаж, задуманный как зонтичный бренд для потребительских товаров, – белый медвежонок Элька. Его создали в 2003 г. в группе компаний «Элизиум», которая производила пластиковую упаковку для кондитерских изделий.

Сериал «Волшебные холмы» тоже показывали по РТР в передаче «Спокойной ночи, малыши!» через день со «Смешариками». Создатели сериала о белом медвежонке стратегию развития торговой марки не просчитали до конца. Как признает директор «Элизиума» Михаил Энтин, бренд «Медвежонок Элька» пока не добился такого же лицензионного успеха, как «Смешарики». Выпуск товаров под этой маркой пока еще только в планах. Однако Энтин говорит, что рассчитывает зарабатывать на роялти с производителей, которые захотят воспользоваться его зонтичным брендом. По узнаваемости этот персонаж тоже сильно отстает от круглых зверят: в рейтинге популярности мультипликационных персонажей («Комкон», второе полугодие 2006 г.) его нет вообще.

Производители признаются, что их привлекает и эффект синергии при использовании бренда в разных сегментах рынка детских товаров. По

словам Траценко, «Мармелад Медиа» много вкладывает в повышение узнаваемости Смешариков и это большой плюс для производителей.

Ни один из российских мультипликационных брендов не приближается к Смешарикам. Конкуренцию им могли бы составить персонажи писателя Эдуарда Успенского – Крокодил Гена, Чебурашка и герои «Простоквашино»: продукцию под этими брендами производят несколько крупных компаний, в том числе «Альтер Вест» и «Юнимилк». Только «Альтер Вест», по собственной оценке, продает этих товаров более чем на $ 10 млн. Однако Успенский от многих партнеров получал разовые платежи, а не роялти. Писатель мог бы получать гораздо больше за свои торговые марки – при правильной организации лицензионной политики, считает

Роман Федотов из агентства «Игропром».

Так, компанией Disney в 2007 г. в России было продано товаров под ее марками на сумму от $ 200 млн до $ 500 млн. Мировой оборот товаров, выпущенных по

соглашению с Disney, в 2007 г. составил $ 25 млрд. Disney предоставляет право использования своих марок и персонажей только для рекламы здоровых продуктов. Производителям макарон, готовых супов, хлебобулочных изделий и сыра, желающим получить право на марки Disney, компания рекомендует оздоровить состав продуктов, а кондитерам – продавать продукцию в мини-упаковках, чтобы ограничить ее потребление.

По данным Международной ассоциации по продвижению лицензированной продукции (International Licensing Industry Merchandisers' Association), общий оборот лицензионных платежей в США составил $ 5,9 млрд, из них 44 % пришлось на роялти за право использования изображения вымышленных персонажей, 18 % – на платежи, связанные с названиями компаний и персонажей, и по 14 % – на платежи за использование образов из мира спорта и моды.

1. Каковы особенности проекта по продвижению марки «Смешарики» для раскрутки бренда на рынке детских товаров?
2. Назовите инструменты бренд-биллдинга, описанные в ситуации.
3. Какие ошибки в продвижении марки делали владельцы других мультипликационных брендов?
4. Какие конкурентные преимущества получают производители товаров и услуг при использовании бренда «Смешарики»?
5. Какие опасности существуют для бренда «Смешарики» в будущем?

23. Проанализировав статью, ответьте на вопросы

Награда за воздержание

На потребительском рынке – оживление. Однако этот всплеск связан с сезонностью и выходом на рынок отложенного спроса, поэтому поводов для пересмотра антикризисных стратегий у производителей пока нет.

Считается, что по мере роста доходов люди сначала наедаются, потом покупают одежду-обувь, потом автомобиль, квартиру, мебель и т. д. Но динамика после-кризисного спроса меняет эту картину мира: сегодняшний российский покупатель сохраняет умеренное ежедневное потребление продовольствия и тратит все свои запасы на отложенные во время кризиса покупки одежды, обуви, автомобилей, а то и недвижимости. Этот факт прекрасно коррелирует с динамикой цен на товары

потребительского сектора. Так, цены на продовольствие в связи с последствиями засухи в последние месяцы резко выросли, и потребители отвечают на это сдержанностью в покупках. В то же время на непродовольственные товары цены остаются стабильными, что и сказывается на активной динамике спроса.

Столь строгая зависимость спроса от цен была характерна для всего кризисного периода. Сейчас потребление в целом выросло, но раскупается прежде всего самый дешевый товар. Многие компании, занимающиеся продажей дешёвых автомобилей, мебели, квартир, говорят о недостатке предложения и наличии очередей. Компании-производители спешно перестраивают бизнес в пользу дешевого ассортимента. Спрос очень эластичен по цене: малейшее ее повышение приводит к заметному оттоку покупателей. Пример тому – московский квартирный рынок или тот же рынок продовольствия.

С начала 2010 года многим участникам продовольственного рынка казалось, что потребительский спрос возвращается к докризисному уровню. Компании говорили, что почувствовали оживление продаж сразу после окончания январских каникул. Особенно хорошо дела шли в предпраздничные дни – в феврале, марте, мае, когда население традиционно закупает много продуктов питания. Ожидания компаний были самыми радужными, и некоторые предрекали, что уже осенью выйдут на докризисные объемы продаж.

Однако летом ситуация изменилась. «В начале года была иллюзия, что скоро все восстановится, но последние четыре месяца рост розничных продаж снова замедлился. Мы это видим по своим исследованиям», – отмечает президент компании РОМИР Андрей Милехин. Он считает, что сегодня сохраняются тенденции, появившиеся с началом кризиса: высокодоходные слои населения в отношении продуктов питания почти не изменили свой тип потребления, средний класс по-прежнему покупает только самое необходимое, а люди с низкими доходами и сельские жители до 40 % продовольственной корзины собирают на своих огородах.

Компании-переработчики же уверены, что дальнейшее неизбежное повышение цен приведет к сокращению потребительского спроса, который только начинает восстанавливаться. В настоящее время большинство компаний отмечает, что их продажи если и растут, то в стоимостном выражении. «В сентябре-октябре 2010 года мы вернулись на уровень продаж 2008 года, – говорит председатель совета директоров компании

«ПомидорПром» Максим Протасов. – Однако продажи восстановились в денежном, но не в натуральном выражении».

О желании повысить цены объявляют многие. «Мы планируем увеличить стоимость нашей продукции, хотя пока пытаемся различными способами удержать цены, – говорит генеральный директор компании «Императорский чай» Александр Егоров. – Сейчас идет восстановление рынка, и повышать цены не лучшая идея, но иначе нельзя, потому что не только в нашей стране, но и на мировых рынках стоимость сырья растет, затраты на упаковку и логистику постоянно увеличиваются». По его мнению, в основном компании будут повышать цены в конце этого года или в начале следующего – в традиционное время роста цен.

Наилучшую динамику спроса демонстрируют мясная и рыбная отрасли,

поскольку в течение осени 2010 года роста цен здесь не наблюдалось. На мясном рынке поголовье скота осенью сокращается, а предложение мяса, соответственно, увеличивается. Сегодня при относительно низких ценах спрос на мясо остается довольно высоким. По мнению президента Мясного союза России Мушега Мамиконяна, спрос начал расти и на колбасные изделия, чего не было уже многие годы. Это дало предприятиям возможность увеличить производство колбас и полуфабрикатов. В целом, если в 2009 году на мясном рынке наблюдался нулевой рост спроса, то в 2010 году совокупный рост потребления составит около 7 % – это очень неплохой показатель.

Рыбная отрасль тоже демонстрирует позитивные результаты: по данным Росстата, с начала года общий вылов рыбы увеличился на 6,5 %, а импорт – на 9 %. «Спрос на рыбу традиционно растет осенью, цены на нее в этом году почти не росли, поэтому покупательский спрос увеличивается», – комментирует руководитель инвестиционно-аналитической группы ГК «Хладопродукт» Тимур Митупов. Он обращает внимание, что среди основных продуктов питания по росту цен рыба находится на последнем месте.

Розничные сети надеются на повышение покупательской активности. «Мы замечаем оживление спроса, но пока лишь в крупных городах, – рассуждает исполнительный директор Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) Илья Белоновский. – Потребители стали возвращаться в супермаркеты. Торговые сети снова открывают магазины, развиваются в регионах. Но в основном торговля находится в состоянии ожидания». По прогнозам г-на Белоновского, если все будет развиваться как сейчас, то докризисный уровень продаж восстановится не раньше середины или конца 2011 года.

В розничных сетях сегодня нет ажиотажа, даже в дискаунтерах и гипермаркетах. «Потребительский бум еще не начался, мы не видим серьезных признаков того, что кризисная ментальность исчерпана», – говорит главный исполнительный директор компании X5 Retail Group Лев Хасис. «Спрос находится в пределах сезонности. Кризис еще не

закончился, – вторит коллеге директор центрального офиса закупок компании «Ашан Россия» Эмин Рустамов. – По сравнению с докризисным периодом количество товаров в корзине сократилось, а размер среднего чека остался практически на прежнем уровне».

Ритейлеры отмечают изменение вкусов потребителей. Люди стали внимательнее и обдуманнее относиться к своим ежедневным тратам, выбирать более выгодные места для совершения покупок с точки зрения соотношения цен, качества продукции и сервиса. Они прекратили потреблять некоторые товары, а в других категориях стали покупать товары более дешевые. При этом в отдельных категориях их предпочтения не изменились – например, это касается детского питания.

Рост цен в условиях нестабильного спроса, о котором говорят поставщики продукции, является довольно болезненным для сетей. «Покупательские настроения начали улучшаться – мы это видим по увеличению среднего чека, по активности самих потребителей. Но нас тревожит рост цен, – говорит президент компании «Дикси» Илья Якуб-сон. – Осеннее подорожание коснулось самых важных продуктов, от которых отказаться нельзя: картофель, молоко, овощи и фрукты. Если бы все не так быстро дорожало, то настроение у потребителя было бы более позитивное».

Таким образом, в продовольственном секторе спрос хоть и начинает восстанавливаться, но в первую очередь в денежном выражении. К сожалению, в основном участники продовольственного рынка – переработчики и розница – существуют обособленно и не могут совместными усилиями выработать единый механизм установления цен и договориться, каким образом можно эффективнее повысить потребительский спрос. По итогам года ситуация со спросом может оказаться вполне приемлемой, но в дальнейшем рост цен неизбежен, а это автоматически означает снижение спроса.

В отличие от продовольственного рынка в сегменте непродовольственных товаров наблюдается заметное оживление спроса – прежде всего на одежду, обувь, косметику и отчасти на мебель. Заметим, что на всех этих рынках не было повышения цен, что отразилось на покупательском поведении.

Рынки одежды и обуви выросли почти на 15–20 % по сравнению с осенью прошлого года и уже вышли на предкризисный уровень 2008−г. «Мы увеличили продажи на 20 процентов – ровно на столько, на сколько просели в продажах год назад», – говорит Александр Фридман, вице-президент одежной сети Savage. Увеличились и продажи обуви. «До 2008 года объем потребления обуви в России составлял в среднем 2,8 пары в год, – говорит директор ГК «Обувь России» Антон Титов. – В кризис эта цифра уменьшилась вполовину. Сегодня она опять вернулась к показателю 2,8 пары». Генеральный директор обувной компании «Ральф Рингер» Андрей Бережной также говорит о 10–15-процентном росте продаж.

Восстанавливаются и продажи других товаров. Например, рынок косметики сегодня показывает динамику в 10–13 % – в основном из-за роста доли сегмента прямых продаж. Участники рынка бытовой техники и электроники, а также магазины мобильной связи отмечают позитивную динамику спроса, который еще не восстановился к докризисному уровню, но уже превысил прошлогодний. Компании отмечают рост объемов продаж в натуральном выражении. «В нашем секторе средняя цена телефона или аксессуара уменьшилась. В денежном выражении рынок за год увеличился на 13 процентов, а в натуральном – на 24», – рассказывает президент компании «Евросеть» Александр Малис. «Продажи мелкой бытовой техники показали негативную динамику в стоимостном выражении, сохранив при этом позитивную в натуральном», – подтверждает совладелец сети магазинов «Эксперт» Кирилл Новиков-Глушков. Летом из-за жары многие компании, торгующие техникой, отмечали ажиотажный спрос на кондиционеры, вентиляторы и холодильники. Осенью спрос на подобные товары спал, но происходит сезонное увеличение продаж, например, телевизоров и крупной бытовой техники.

На 10–15 % вырос этой осенью по сравнению с аналогичным периодом прошлого года ресторанный рынок. «Количество посещений ресторанов сегодня даже превышает то, что было до кризиса, – рассказывает Михаил Зельман, генеральный управляющий компанией «Арпиком», – а вот стоимость чека пока чуть ниже, но это компенсируется большим потоком гостей».

Важная деталь: помимо динамики в некоторых отраслях, восстанавливается и структура спроса. В кризис спрос резко сместился в сторону более дешевого продукта. Так, например, средний и средневерхний сегмент одежного рынка сократился в кризис на 50 %, в то время как падение в масс-маркете не превысило 10 %, а у некоторых компаний его не было вовсе. Практически сошли на нет импульсные покупки, составлявшие до кризиса едва ли не треть всех продаж одежды и около четверти продаж обуви. «Россияне стали приобретать одежду жестко целевым образом, – говорит Василий Гущин, генеральный директор компании «Мега». – Не так, как привыкли в предыдущие годы – заранее, готовясь к очередной смене сезонов, а только с появлением потребности. Надвинулись холода – выросли продажи пуховиков, наступила оттепель – увеличились продажи парок».

Безусловно, стремление экономить сохраняется и сейчас, но, по словам игроков, потребительское поведение начинает меняться – россияне не боятся импульсных покупок. «Покупатели, запланировавшие приобрести у нас, например, пуховик, берут еще и свитер, – рассказывает Александр Фридман. – Рациональное потребление, возникшее во время кризиса, никогда так не укоренится в России, как в Европе. Оно никогда не будет образом жизни для нас – только диетой, в лучшем случае».

На одежном рынке уже пытаются использовать отход россиян от рационализма. «В прошлом году наши кол-лекции были полностью подчинены идее функциональности, – продолжает Фридман, – однако в этом году мы предложили покупателям более модный продукт – одежду в ярких, жизнерадостных цветах

и в разнообразных силуэтах, с использованием натурального меха, почти исчезнувшего у европейских моделей».

Потихоньку потребительские компании стремятся расширять бизнес, а зачастую и вернуться к экспансии, прерванной в кризис. Российские одежные и обувные сети: Sela, Savage, Melon Fashion Group, Finn Flare, Glance, «Ральф Рингер» – сегодня активно открывают новые магазины по всей стране, причем как в крупных городах, так и в отно-сительно небольших населенных пунктах. При этом, по словам Ксении Рясовой, генерального директора сети Finn Flare, стимулы для расширения бизнеса сегодня не только в том, что продажи опять динамично растут, но и в освобождении рынка от иностранных конкурентов. «Курсовые колебания в кризис

привели к тому, что товары иностранцев стали неконкурентоспособны по цене, – замечает Рясова. – Они ушли с рынка, освободив хорошие площади». Активно расширяют бизнес и ресторанные компании. Например, «Росинтер» ежемесячно открывает в России и СНГ новые точки питания под своими брендами, вышла за пределы столицы московская сеть «Грабли», активен и холдинг «Арпиком», который открывает стейк-хаусы в Европе.

Однако, несмотря на рост продаж, потребительские компании уверены: этот тренд – не долгосрочный. «Подъем вызван исключительно отложенным спросом, – убежден Василий Гущин. – Россияне стремятся сегодня наградить себя за длительное «воздержание». Кроме того, к осени 2010 года истекли сроки амортизации одежды и обуви, купленной в благополучном 2008 году, и россиянам сегодня попросту необходимо обновить гардероб». Наконец, росту продаж способствует и более зрелая маркетинговая политика компаний, разработанная еще в кризис: участившиеся распродажи и промоакции.

Игроки уверены: нынешний всплеск спроса закончится к середине зимы, а то и ранее. «Несмотря на то что рынок труда оживился этой весной, увеличения зарплат нет. Платежеспособность населения – основной фактор роста потребления – пока в России остается достаточно низкой», – отмечает Александр Фридман. «Россияне вышли на стабильный уровень потребления, соответствующий уровню

2008 года, но не более того, – уверен Антон Титов. – Едва ли этот уровень существенно изменится в ближайшие годы. Хотя расти есть куда. Например, в Европе потребление обуви составляет в среднем пять пар в год, а у нас – в два раза меньше, несмотря на то что в России гораздо больше стимулов для более частых покупок: ярко выраженная сезонность, трудный климат».

Очевидно, что в ближайшие годы драйвером потребительского рынка будет не рост покупок, а работа компаний над эффективностью, начатая в кризис. Игроки говорят, что им по-прежнему приходится инвестировать в маркетинг – изучать спрос и выпускать более целевые продукты. «Главное – безупречно наладить все технологии бизнеса, создавая качественный ассортимент с наименьшими издержками. Для этого наша компания, например, запускает на днях строительство логистического комплекса, который позволит снабжать наши рестораны свежими продуктами», – говорит Михаил Зельман. «Мы будем наращивать инвестиции в продукт, – вторит ему Антон Титов, – мы стали выводить больше новинок. Более того, вывели на рынок осенне-зимнюю коллекцию в августе, а не в октябре, как обычно, что обеспечило нам приток новых покупателей».

1. Как кризис повлиял на потребительское мышление?

2. Какие инструменты коммуникаций используют производители продовольственных и иных товаров, чтобы снизить возникшие риски?

3. Почему ритейлеры не рассчитывают на возвращение потребительского спроса к докризисным показателям в ближайшем будущем? Что является основными преградами для роста объема продаж в текущий период?

24. Ознакомьтесь с материалом кейса

X5 Retail Group N.V.

X5 Retail Group N.V. – крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж. Компания использует мультиформатный подход, развивая сразу три сети магазинов: дискаунтеры, супермаркеты и гипермаркеты. Выбранная стратегия позволяет отвечать требованиям самых широких слоев населения России и создавать уникальные предложения для каждого покупателя. Стратегическая задача бизнеса компании – стать основным консолидатором российского рынка продуктового ритейла, абсолютным лидером розничной торговли России, способным на равных конкурировать с ведущими международными сетями.

X5 Retail Group N.V. – компания № 1 на рынке розничной торговли России с объемом продаж более 10 млрд долл.

На 30 сентября 2010 г. под управлением компании находилось 1 630 магазинов с расположением в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть компании включает в себя 1 232 магазина «Пятерочка» формата «мягкий дискаунтер», 289 супермаркетов «Перекресток», 65 гипермаркетов «Карусель», а также 44 магазина у дома.

На 30 сентября 2010 г. число франчайзинговых магазинов на территории России составляло 632.

Компания образовалась 18 мая 2006 года путем слияния сетей «Пятерочка» и «Перекресток» с целью создания ведущей мультиформатной компании на рынке продуктовой розничной торговли России. 26 июня 2008 г. X5 завершила сделку по приобретению сети

гипермаркетов «Карусель», тем самым значительно укрепив свои позиции в формате гипермаркета и дав мощный импульс для развития X5 в целом.

Акционерами X5, в том числе, являются Альфа-групп – 47,9 %, основатели «Пятерочки» – 23,1 %, менеджмент компании – 1,9 %.

Магазины эконом-класса «Пятерочка» расположены в шаговой доступности от жилых домов, работают 7 дней в неделю с 9.00 часов утра до 11.00 часов вечера, предлагают около 3 000 наименований товаров по самым низким ценам на рынке. Средняя торговая площадь магазина составляет около 600 кв.м.

Супермаркет «Перекресток» представлен в трех подформатах: «Перекресток» («синий») с высоким уровнем обслуживания и условиями для комфортной быстрой покупки вблизи дома или по дороге, супермаркет премиум-класса «Зеленый Перекресток», где к товарам повседневного спроса добавлены лучшие деликатесы со всех концов света, и магазины у дома «Перекресток Экспресс» (франчайзинговая сеть).

Торговая площадь магазинов «Перекресток» и «Зеленый Перекресток» – 600–2000 кв.м., ассортимент – до 16 000 наименований. Торговая площадь магазинов «Перекресток Экспресс» – 200–500 кв.м., ассортимент – до 6 000 наименований.

Гипермаркеты «Карусель» – это магазины с широким ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров для дома и семьи по привлекательным ценам. «Карусель» предлагает самые низкие цены на базовые продукты, а также уникальные предложения держателям карт. Торговая площадь гипермаркетов: от 4 000 до 10 000 кв.м., а ассортимент – от 30 000 до 50 000 наименований.

Во всех супермаркетах «Перекресток» и гипермаркетах «Карусель» действуют бонусно-накопительные программы «Клуб Перекресток» и «Волшебная карта», позволяющие покупателю получать и накапливать бонусные баллы при совершении покупок, а затем их тратить, приобретая любые товары. На 1 сентября 2010 года в программах участвовали около 2 млн человек.

Обсудите с однокурсниками, о каких видах деловых коммуникаций идет речь в данной статье.

25. Ознакомьтесь с материалом «Железнодорожные «короли» России» и ответьте на вопросы.

История становления железнодорожных «королей» связана с драматической историей строительства железных дорог в пореформенной России XIX в.

Поскольку бездорожье в России – бич для народного хозяйства, то железнодорожный вопрос был одним из самых острых в стране. В 1855 г. в России насчитывалось всего 987 км железных дорог. В период подготовки аграрно-крестьянской реформы 1861 г. царское правительство объявило о необходимости создания в России широкой сети частных железных дорог, в том числе с привлечением иностранного капитала. В 1857 г. был издан императорский указ об организации Главного общества российских

железных дорог для постройки и эксплуатации первой сети русских железных дорог общей длиной около 4 тыс. км. Правительство гарантировало 5 % дохода на акции Главного общества на сумму в 100 млн рублей. Главным инвестором выступал И. Перейра – глава парижского банка «Креди Мобилье», делец, занимавшийся спекулятивной учредительской деятельностью в международном масштабе. Крупными акционерами Главного общества выступали миллионеры-откупщики Д.Е. Бенардаки, В.А. Кокорев, видные царские сановники, такие как князь В.Ф. Орлов, граф Э.Г. Баранов, князь Н.Б. Юсупов, члены императорской фамилии и сам Александр II (владелец 1200 акций). Однако надежды царского правительства на привлечение иностранного капитала в русское железнодорожное строительство не оправдались. Все акции Главного общества были размещены в России. Обогатившись на спекулятивной биржевой игре с акциями, участники Совета управления Главного общества полностью устранились от руководства непосредственно строительством железных дорог. К концу 1862 г. были выстроены только две магистрали – Петербурго-Варшавская и Московско-Нижегородская железные дороги, при этом их строительная стоимость почти на 57 % превысила утвержденные сметные расценки, и Совет управления стал требовать новых субсидий из казны, в связи с чем правительство вынуждено было взять под контроль деятельность Главного общества. В конце концов банкиры-учредители Главного общества выехали из России с большими премиями, бросив дело неоконченным, обремененным судебными процессами и огромным долгом (80 млн рублей). Крайне неудачными оказались попытки новых железнодорожных обществ приступить к постройке частных железных дорог, большинство из них обанкротилось и отказалось от концессий. Как отмечало Министерство путей сообщения, с 1865 г. прилив частных капиталов в железнодорожное строительство совершенно прекратился. Малоэффективным оказалось и возобновленное казенное железнодорожное строительство.

С 1866 по 1870 гг. выдача железнодорожных концессий на постройку частных железных дорог осуществлялась Министерством финансов, где была разработана целая система льготного страхования доходов по железнодорожным ценным бумагам.

В 1867 г. был создан специальный (обособленный от государственного бюджета) миллиардный «Железнодорожный фонд» для финансирования железнодорожного строительства. Из фонда концессионерам и подрядчикам выдавались всевозможные денежные ссуды, субсидии, премии, акционерам выплачивались гарантированные доходы по акциям, фактически оплачивались заказы иностранным фирмам за рельсы и подвижной состав, а также казенные и частные заказы на русских транспортных и металлургических заводах.

Этот период в железнодорожном строительстве получил название «концессионной горячки». Он был связан с широкой полосой железнодорожного и банковского грюндерства и спекулятивной биржевой

игрой. Железнодорожные концессионеры и связанные с ними разного рода дельцы из числа высшей чиновной бюрократии наживали в короткий срок колоссальные доходы.

В период «концессионной горячки» железнодорожным предпринимателям на длительное время была предоставлена широкая свобода, доходящая до бесконтрольности, во всех сферах действия при постройке и эксплуатации частных железных дорог. Казна, гарантируя доходы по железнодорожным капиталам, ежегодно терпела многомиллионные убытки, а концессионеры и акционеры частных железных дорог получали многомиллионные прибыли.

К концу концессионного периода российская железнодорожная сеть возросла в 15 раз, достигнув 23 тыс. км. Однако в техническом отношении железные дороги были выстроены неудовлетворительно и стоили государству почти вдвое дороже, чем лучшие магистрали Германии.

В годы «концессионной горячки» в России появилась невиданная ранее мощная группа железнодорожных «королей», в руках которых находились ведущие железнодорожные магистрали, коммерческие и крупные предприятия тяжелой промышленности, это были представители нарождавшейся финансовой олигархии эпохи первоначального накопления капитала, которых тогда в обществе называли «плутократами». У них на службе находилась большая армия технической интеллигенции, путейские и строительские инженеры и техники, адвокаты и журналисты, а также чиновники всех рангов, ревностно служившие своим хозяевам за большие вознаграждения.

Начало «концессионной горячки» связано с историей учредительства в 1865 г. общества Рязанско-Козловской железной дороги бывшим чиновником Комитета железных дорог П.Г. фон Дервизом.

Изучение биографий наиболее известных железнодорожных «королей», к которым в первую очередь современники относили П.Г. фон Дервиза, С.С. Полякова, В.А. Кокорева, Л.Л. Кроненберга, позволяет раскрыть особые качества лидеров российских предпринимателей той эпохи. Это были неповторимые личности. Не имея вначале никакого капитала, но зато умело сочетая упорный труд с деловым риском и настойчивостью в достижении своих предпринимательских идей, организаторской хваткой, умением подбирать кадры знающих исполнителей, налаживать надежные связи в «высших сферах», они добились ошеломляющих результатов, при этом не забывая о благотворительности, жертвуя «по-царски» миллионы на развитие народного просвещения, здравоохранения и культуры своего Отечества.

Павел Григорьевич фон Дервиз – выходец из семьи обрусевших мелкопоместных помещиков из служилых немцев, родился 31 января 1826 г. в городе Лебедяни Тамбовской губернии. Учился в английском пансионе в Петербурге, закончил с золотой медалью училище правоведения в 1847 г. В годы Крымской войны служил в Военном ведомстве в Провиантском департаменте, что принесло ему известное состояние, а после войны он

перешел на службу в Комитет железных дорог, где стал доверенным лицом его председателя, М.Х. Рейтерна, вскоре назначенного министром финансов. Женившись, переехал жить в Москву, решив посвятить себя любимому делу – музыке. Но вскоре был приглашен председателем вновь образованного общества Московско-Саратовской железной дороги государственным контролером генералом Н.Н. Анненковым на службу в качестве секретаря правления. Деятельности этого общества придавали огромное государственное значение. В число учредителей входили влиятельнейшие лица: близкий к царю генерал С.А. Юрьевич, крупнейшие банкиры и промышленники – В.И. Жадимеровский, К.Г. Капгер, Г.А. Марк. Крупнейшими акционерами были сиятельные придворные князья А.Ф. и Н.А. Орловы, члены царствующего Дома Романовых.

Согласно уставу этого общества, его основной капитал составлял 45 млн руб.,

но правительственная гарантия дохода по ценным бумагам вступала в силу только после постройки дороги от Москвы до Саратова (725 верст). Взявшиеся за финансирование проекта российские капиталисты не справились с задачей, а получив учредительский барыш, сиятельные акционеры, внесли всего 30 % от общей стоимости акций, отказавшись от взноса остальных 70 %. На Бирже бездоходные акции общества Московско-Саратовской железной дороги не котировались. К 1861 г. весь строительный капитал был израсходован. Рельсы же были проложены только на первом участке строительства – от Москвы до Коломны на протяжении 117 верст. Не было средств и на покупку подвижного состава. Строительство повысило гарантию дохода на акции

до 5 % с момента постройки дороги. Но и эта льгота не помогла. В 1863 г. общество обанкротилось, а на его месте возникло новое – общество Московско-Рязанской железной дороги, председателем правления которого стал П.Г. фон Дервиз. Пользуясь поддержкой председателя Комитета финансов великого князя Константина Николаевича и министра финансов М.Х. Рейтерна, он добился от правительства больших финансовых льгот. По новым условиям концессии обществу Московско-Рязанской железной дороги впервые в железнодорожной практике был разрешен выпуск 5-миллионного облигационного займа с 5 %-ой правительственной гарантией дохода на Берлинском финансовом рынке. Новому обществу перешел 45-миллионный акционерный капитал бывшего общества Московско-Саратовской железной дороги, причем цена акции была официально понижена до 52 руб. за 100, т.е. почти вдвое. Это дало возможность учредителю, предварительно их скупившему, развернуть с акциями спекулятивную биржевую игру. Строительный же капитал целиком состоял из облигационного гарантированного капитала. Таким образом, П.Г. фон Дервиз использовал предпринимательский «метод» строительства частной железной дороги только за счет облигационного капитала.

По новому уставу, предельная поверстная стоимость строившейся от Коломны до Рязани (80 верст) дороги была утверждена в завышенной сумме в 62 тыс. руб. с версты. Правление сдало постройку этой линии оптовому подрядчику инженеру К.Ф. фон Мекку за 4,7 млн руб. Хотя действительная стоимость строительства этого участка по самым завышенным расценкам не превышала 40 тыс. руб. за версту, подрядчик получил около 1,5 млн прибыли, еще больший учредительный куртаж остался в кармане концессионера. В деловых кругах остряки шутили: «Магомет нашел в Мекке свою погибель, а Дервиз – свое спасение...».

Московско-Рязанская железная дорога была открыта в августе 1864 г. Связывая Московский промышленный район с черноземными хлебородными губерниями Заволжья, эта линия вскоре стала одной из самых доходных.

Многомиллионный учредительный выигрыш П.Г. фон Дервиз сорвал со следующей концессии Рязанско-Козловской железной дороги. Он выступал здесь соучредителем совместно с анонимной английской банковской фирмой, возглавляемой крупным лондонским финансистом Лонгом. Основной капитал для постройки этой дороги длиной в 198 верст был утвержден на сумму 14,9 млн руб. серебром, составлял 10 млн руб. в облигациях и 4,9 млн руб. в акциях. Поверстная стоимость дороги была крайне завышена – до 76 тыс. руб. При утверждении этой концессии в Комитете министров М.Х. Рейтерном обосновывалась необходимость особо льготных условий для реализации строительного капитала, учитывая угнетенное финансовое положение на европейских денежных рынках. В результате облигационный капитал был реализован прусскими банкирами на Берлинской финансовой бирже по высокому курсу в прусской валюте.

Постройка Рязанско-Козловской железной дороги была вновь сдана оптовому подрядчику К.Ф. фон Мекку за 6 млн руб. (по 30 тыс. руб. серебром за версту пути). За счет «экономии» строительных средств подрядчик вновь нажил миллионный доход. В кармане фон Дервиза и Ко в качестве учредительского барыша остался целиком акционерный капитал на огромную сумму – в 782 тыс. фунтов стерлингов – и еще часть облигационного капитала.

По расчетам исследователей, фон Дервиз и Ко при реализации концессии Рязанско-Козловской железной дороги присвоили около 49 % основного капитала в 7,3 млн руб. в валюте в качестве учредительской прибыли. Это небывалый случай в акционерной практике пореформенной России!

Став единственным владельцем и акционером этой дороги (английские учредители продали ему свои доли акций), П.Г. фон Дервиз мог бесконтрольно распоряжаться ее капиталами. Эта концессия представляла собой сделку типа феодальной монополии.

Рязанско-Козловская железная дорога была открыта для эксплуатации в сентябре 1866 г. Но качество постройки было неудовлетворительным: однопутная дорога не справлялась с перевозками хлебных грузов и не

имела оборотного капитала. В 1869 г. фон Дервиз под угрозой остановки дороги

потребовал от правительства ссуду в 4 млн руб. на устройство второго пути и усиление подвижного состава, которая и была выдана из «Железнодорожного фонда» на льготных условиях.

Свой последний учредительский миллион фон Дервиз получил в 1866 г. при реализации концессии на постройку Курско-Киевской железной дороги (440 верст). Здесь он участвовал как соучредитель в кампании концессионеров совместно с К.Ф. фон Мекком и статс-секретарем «по принятию прошений» Государственного Совета князем С.А. Долгоруковым. В Комитете

Министров при обсуждении этой концессии выдвигались и более выгодные конкурентные предложения, но министр финансов М.Х. Рейтерн остался верен своему «фавориту» и отдал предпочтение группе фон Дервиза как «доказавшему на опыте свою самостоятельность». Правительство брало на себя реализацию основного капитала дороги: облигации на сумму 18750 тыс. руб. были выпущены в английской валюте – в фунтах стерлингах – и полностью оставлены в портфеле казначейства с целью предупреждения падения курса железнодорожных ценных бумаг. За казной оставалась и часть акционерного капитала. Учредителям были переданы на правах собственности 3750 акций на сумму 2350 тыс. руб., которые были впоследствии реализованы с огромным учредительским доходом на заграничных финансовых рынках. Опытным концессионерам удалось получить выигрыш и при самой постройке дороги за счет «экономии» строительного капитала, поскольку по условиям концессии строительство Курско-Киевской железной дороги было отдано учредителям по оптовой цене в 23750 тыс. руб. серебром, а поверстная строительная

стоимость была утверждена по завышенной цене в 64 тыс. рублей. Концессионеры в свою очередь передали постройку опытному оптовому подрядчику П.И. Губонину по цене 40 тыс. руб. за версту пути на общую сумму 17,6 млн руб., он же сэкономил на строительных материалах (по всей линии Курско-Киевской железной дороги отсутствовали искусственные сооружения, мосты, тоннели, не было больших насыпей и выемок, так что рельсы лежали почти на грунте) и за счет жестокой эксплуатации рабочих-строителей. Концессионеры во главе с фон Дервизом получили ни больше ни меньше 6 миллионов дополнительно за счет строительного капитала.

С течением времени получение новых концессий уже требовало миллионных взяток «высочайшим» покровителям. П.Г. фон Дервиз был благоразумен и, получив отказ на концессию на постройку Козлово-Воронежской железной дороги, бросил все железнодорожные дела в России и в 1868 г. уехал в Ниццу, на юг Франции, где воздвиг себе замечательный дворец – «Виллу Розу» с огромным концертным залом. По

свидетельству современников, этот дворец «превосходил пышностью загородные дворцы французских королей».

В 1869 г. от предложения фон Мекка, получившего концессию на постройку Либавской железной дороги, принять участие в учредительстве категорически отказался, что, по словам С.Ю. Витте, означало, «что он не такой дурак, чтобы, раз нажив состояние, рисковать, что ему совершенно достаточно тех миллионов, которые он имеет, поэтому он предпочитает вести жизнь мецената».

Оркестр фон Дервиза, состоящий из музыкантов-виртуозов Франции и Германии, славился по всей Европе, давая концерты в 70-е годы XIX в. во многих столицах. При этом П.Г. фон Дервиз, будучи не только страстным любителем музыки, но и музыкантом, сам участвовал в концертах. Вместе с тем, отличаясь душевной щедростью, занимался благотворительностью, в том числе помогая начинающим музыкантам. В конце 1872 г. после безвременной смерти сына Владимира пожертвовал Московскому городскому обществу

400 тыс. руб. на устройство Первой Образцовой детской больницы, которая была выстроена в 1876 г. и получила название «Детская больница Св. Владимира». В настоящее время это Детская городская клиническая больница № 2 им. И.В. Русакова.

Как отмечено в русском биографическом словаре: «деятельность фон Дервиза была первым в России примером твердой и широкой постановки предприятия частной инициативы в железнодорожном деле».

Итак, появление особого типа крупнейших предпринимателей, которых современники называли железнодорожными «королями», связано с промышленным «бумом», имевшим место в России в 70-х гг. XIX в. Это небольшая, но мощная финансовая группа дельцов построила сеть частных железных дорог и нажила при этом многомиллионные состояния, причем очень быстро, в том числе путем откровенного и наглого грабежа. Здесь же проявилась особенность российского капитализма, а именно его зависимость от казенных концессий, заказов, правительственных гарантий доходов, субсидий, премий, различных льгот и привилегий.

1. За счет каких средств правительство решало проблему финансирования строительства железных дорог?
2. Проследите зарождение финансовой олигархии эпохи первоначального накопления капитала в пореформенной России середины XIX в., в годы так называемой «концессионной горячки», когда появилась мощная группа железнодорожных «королей», в руках которых сосредоточились ведущие железнодорожные магистрали, банки и крупные предприятия.
3. Каким образом государство «вмешивалось» в российскую экономику и регулировало деловую деятельность предпринимателей?

Задание 3-го типа

Задание 1
Имеются следующие данные по предприятию:
Уставной капитала (обыкновенные акции номиналом 10 тыс. руб.) – 1 800 000 руб.;
Чистая прибыль – 630 000 руб.;
Сумма выплаченных дивидендов – 300 000 руб.;
Эмиссионная премия – 200 000 руб.;
Накопленная прибыль – 720 000 руб.;
Стоимость покупки одной акции – 11 000 руб.;
Стоимость продажи одной акции – 16 000 руб.
Найти коэффициенты рыночной активности предприятия:
1 Прибыльность одной акции;
2 Соотношение цены и прибыли на одну акцию;
3 Норма дивиденда на одну акцию;
4 Доходность акции с учетом курсовой стоимости акции;
5 Балансовая стоимость акции;
6 Доля выплаченных дивидендов.

Задание 2
Мария планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 $ США за штуку. Она может
приобретать плакаты у оптовика по 2,1 $ США и возвращать непроданные плакаты за полную стоимость. Аренда палатки обойдется в 70 $ США в неделю. Ответьте на следующие вопросы:
Каков порог рентабельности?
Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 105 $ США?
Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 3,85 $
США?
Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490 $ США в
неделю?
Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 490 $
США?

Задание 3
Метод рентабельности инвестиций. Компания устанавливает цену на новое изделие.
Прогнозируемый годовой объем производства 40 000 шт.;
Предполагаемые переменные затраты на ед. изделия 30 руб.;
Общая сумма постоянных затрат 800 000 руб.

Проект потребует дополнительного финансирования (кредит в сумме 1 000 000 руб. под 20%
годовых).
Рассчитать цену.

Задание 4
Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 1,75. Определить:
1) Последствия снижения цены на 1000 руб., если до этого снижения объем реализации
составлял 10 000 шт. по цене 17,5 тыс. руб. за шт., а общие затраты были равны 100 млн.
руб. (в т.ч. постоянного 20 млн. руб.) на весь объем производства.
2) Выгодно ли предприятию снижение цены на 1000 руб. за шт. если бы уровень
постоянных издержек составлял 50 % от общих расходов.

Задание 5
Производственное предприятие в конце года предоставила следующие данные за месяц, млн.
руб.
Затраты на сырье и материалы - 18,7;
Фактический фонд оплаты труда (составляет 125% к нормативному) - 2,75
Затраты на топливо и энергию на технологические цели - 0,1203;
Внепроизводственные расходы - 0,029;
Расходы на подготовку и освоение производства - 0,0976;
Прочие производственные расходы. Из них;
На рекламу - 0,019;
Цеховые расходы - 0,38;
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования- 0,403;
Общезаводские расходы - 0,221;
Вспомогательные материалы на технологические цели со стороны - 0,3165.

Задание 6
По имеющимся данным определить сумму налогов подлежащих к уплате в бюджет за год, если предприятие выплачивает следующие виды налогов:
На имущество -2%;
На пользователей автодорог -2,7%;
На жил. соц. сферу -1,5%;
Сбор на содержание полиции и благоустройства территории -1%);
Сбор на нужды образовательных учреждений -1%;
Транспортный налог -1%; НДС - 18%;
На рекламу -5%;
На прибыль –снижен до 10 %.

Среднегодовая стоимость имущества 387,68 млрд. руб. годовая выручка от реализации
продукции 54 3121 млн. руб.

Задание 7
Розничный товарооборот торговой фирмы за ноябрь 2020 г. составил 200 000 руб., в том
числе:
Сумма торговой наценки – 40 000 руб.;
Издержки обращения (собственные затраты) фирмы за ноябрь составили 10 000 руб.
Рассчитать налог на пользователей автодорог -2,7%.

Задание 8
Затраты предприятия на производство продукции составили 30 000 руб. При этом от
реализации продукции предприятие получило прибыль 107 000 руб. Определить сумму
чистой прибыли если предприятие уплачивает все налоги. Сумма налогов кроме налога на
прибыль, сбора на содержание полиции, сбора на нужды образовательных учреждений и
транспортного налога составляет 28 000 руб. Нормативный ФЗП равен фактическому ФЗП и составляет 17,3 % от общих затрат предприятия.

Задание 9
Имеются следующие данные по предприятию:
Уставной капитала (обыкновенные акции номиналом 10 тыс. руб.) – 180 0000 руб.;
Чистая прибыль – 695 000 руб.;
Сумма выплаченных дивидендов – 150 000 руб.;
Эмиссионная премия – 90 000 руб.;
Накопленная прибыль – 120 000 руб.;
Стоимость покупки одной акции – 9 000 руб.;
Стоимость продажи одной акции – 8 000 руб.
Найти коэффициенты рыночной активности предприятия:
1 Прибыльность одной акции;
2 Соотношение цены и прибыли на одну акцию;
3 Норма дивиденда на одну акцию;
4 Доходность акции с учетом курсовой стоимости акции;
5 Балансовая стоимость акции;
6 Доля выплаченных дивидендов.

Задание 10

Мария планирует продажу плакатов для туристов по 5,9 $ США за штуку. Она может
приобретать плакаты у оптовика по 3,4 $ США и возвращать непроданные плакаты за полную стоимость. Аренда палатки обойдется в 80 $ США в неделю. Ответьте на следующие вопросы:
Каков порог рентабельности?
Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 112 $ США?
Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 4,55 $
США?
Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 120 $ США в
неделю?
Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 520 $
США?

Задание 11
Метод рентабельности инвестиций. Компания устанавливает цену на новое изделие.
Прогнозируемый годовой объем производства 35000 шт.;
Предполагаемые переменные затраты на ед. изделия 25 руб.;
Общая сумма постоянных затрат 500 000 руб.
Проект потребует дополнительного финансирования (кредит в сумме 2 000 000 руб. под 15%
годовых).
Рассчитать цену.

Задание 12
Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 2,25. Определить:
1) Последствия снижения цены на 2 000 руб., если до этого снижения объем реализации
составлял 200 00 шт. по цене 22,5 тыс. руб. за шт., а общие затраты были равны 200 млн.
руб. (в т.ч. постоянного 10 млн. руб.) на весь объем производства.
2) Выгодно ли предприятию снижение цены на 500 руб. за шт. если бы уровень
постоянных издержек составлял 40 % от общих расходов.

Задание 13
Производственное предприятие в конце года предоставила следующие данные за месяц, млн.
руб.

Затраты на сырье и материалы – 25,0;
Фактический фонд оплаты труда (составляет 131% к нормативному) – 3,15
Затраты на топливо и энергию на технологические цели - 0,1305;
Внепроизводственные расходы - 0,035;
Расходы на подготовку и освоение производства - 0,0995;
Прочие производственные расходы. Из них;
На рекламу - 0,021;
Цеховые расходы - 0,45;
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования- 0,45;
Общезаводские расходы - 0,25;
Вспомогательные материалы на технологические цели со стороны - 0,35.

Задание 14
По имеющимся данным определить сумму налогов подлежащих к уплате в бюджет за год, если предприятие выплачивает следующие виды налогов:
На имущество -2,2%;
На пользователей автодорог -2,5%;
На жил. соц. Сферу -1,3%;
Сбор на содержание полиции и благоустройства территории -1%);
Сбор на нужды образовательных учреждений -1%;
Транспортный налог -1%; НДС - 20%;
На рекламу -5%;
На прибыль –снижен до 10 %.
Среднегодовая стоимость имущества 350 млрд. руб. годовая выручка от реализации
продукции 543121 млн. руб.

Задание 15
Розничный товарооборот торговой фирмы за ноябрь 2020 г. составил 150 000 руб., в том
числе:
Сумма торговой наценки – 50 000 руб.;
Издержки обращения (собственные затраты) фирмы за ноябрь составили 10000 тыс. руб.
Рассчитать налог на пользователей автодорог -3,1%.

Задание 16
Затраты предприятия на производство продукции составили 25 000 руб. При этом от
реализации продукции предприятие получило прибыль 120 000 руб. Определить сумму
чистой прибыли если предприятие уплачивает все налоги. Сумма налогов кроме налога на
прибыль, сбора на содержание полиции, сбора на нужды образовательных учреждений и

транспортного налога составляет 35 000 тыс. руб. Нормативный ФЗП равен фактическому ФЗП и составляет 21,5 % от общих затрат предприятия.

Задание 17
Имеются следующие данные по предприятию:
Уставной капитала (обыкновенные акции номиналом 10 тыс. руб.) – 1 800 000 руб.;
Чистая прибыль – 630 000 руб.;
Сумма выплаченных дивидендов – 300 000 руб.;
Эмиссионная премия – 200 000 руб.;
Накопленная прибыль – 720 000 руб.;
Стоимость покупки одной акции – 11 000 руб.;
Стоимость продажи одной акции – 16 000 руб.
Найти коэффициенты рыночной активности предприятия:
1 Прибыльность одной акции;
2 Соотношение цены и прибыли на одну акцию;
3 Норма дивиденда на одну акцию;
4 Доходность акции с учетом курсовой стоимости акции;
5 Балансовая стоимость акции;
6 Доля выплаченных дивидендов.

Задание 18
Мария планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 $ США за штуку. Она может
приобретать плакаты у оптовика по 2,1 $ США и возвращать непроданные плакаты за полную стоимость. Аренда палатки обойдется в 70 $ США в неделю. Ответьте на следующие вопросы:
Каков порог рентабельности?
Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 105 $ США?
Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 3,85 $
США?
Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490 $ США в
неделю?
Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 490 $
США?

Задание 19
Метод рентабельности инвестиций. Компания устанавливает цену на новое изделие.
Прогнозируемый годовой объем производства 40 000 шт.;
Предполагаемые переменные затраты на ед. изделия 30 руб.;

Общая сумма постоянных затрат 800 000 руб.
Проект потребует дополнительного финансирования (кредит в сумме 1 000 000 руб. под 20%
годовых).
Рассчитать цену.

Задание 20
Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 1,75. Определить:
1) Последствия снижения цены на 1000 руб., если до этого снижения объем реализации
составлял 10 000 шт. по цене 17,5 тыс. руб. за шт., а общие затраты были равны 100 млн.
руб. (в т.ч. постоянного 20 млн. руб.) на весь объем производства.
2) Выгодно ли предприятию снижение цены на 1000 руб. за шт. если бы уровень
постоянных издержек составлял 50 % от общих расходов.

Задание 21
Производственное предприятие в конце года предоставила следующие данные за месяц, млн.
руб.
Затраты на сырье и материалы - 18,7;
Фактический фонд оплаты труда (составляет 125% к нормативному) - 2,75
Затраты на топливо и энергию на технологические цели - 0,1203;
Внепроизводственные расходы - 0,029;
Расходы на подготовку и освоение производства - 0,0976;
Прочие производственные расходы. Из них;
На рекламу - 0,019;
Цеховые расходы - 0,38;
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования- 0,403;
Общезаводские расходы - 0,221;
Вспомогательные материалы на технологические цели со стороны - 0,3165.

Задание 22
По имеющимся данным определить сумму налогов подлежащих к уплате в бюджет за год, если предприятие выплачивает следующие виды налогов:
На имущество -2%;
На пользователей автодорог -2,7%;
На жил. соц. сферу -1,5%;
Сбор на содержание полиции и благоустройства территории -1%);
Сбор на нужды образовательных учреждений -1%;
Транспортный налог -1%; НДС - 18%;
На рекламу -5%;
На прибыль –снижен до 10 %.

Среднегодовая стоимость имущества 387,68 млрд. руб. годовая выручка от реализации
продукции 54 3121 млн. руб.

Задание 23
Розничный товарооборот торговой фирмы за ноябрь 2020 г. составил 200 000 руб., в том
числе:
Сумма торговой наценки – 40 000 руб.;
Издержки обращения (собственные затраты) фирмы за ноябрь составили 10 000 руб.
Рассчитать налог на пользователей автодорог -2,7%.

Задание 24
Затраты предприятия на производство продукции составили 30 000 руб. При этом от
реализации продукции предприятие получило прибыль 107 000 руб. Определить сумму
чистой прибыли если предприятие уплачивает все налоги. Сумма налогов кроме налога на
прибыль, сбора на содержание полиции, сбора на нужды образовательных учреждений и
транспортного налога составляет 28 000 руб. Нормативный ФЗП равен фактическому ФЗП и составляет 17,3 % от общих затрат предприятия.

Задание 25
Имеются следующие данные по предприятию:
Уставной капитала (обыкновенные акции номиналом 10 тыс. руб.) – 180 0000 руб.;
Чистая прибыль – 695 000 руб.;
Сумма выплаченных дивидендов – 150 000 руб.;
Эмиссионная премия – 90 000 руб.;
Накопленная прибыль – 120 000 руб.;
Стоимость покупки одной акции – 9 000 руб.;
Стоимость продажи одной акции – 8 000 руб.
Найти коэффициенты рыночной активности предприятия:
1 Прибыльность одной акции;
2 Соотношение цены и прибыли на одну акцию;
3 Норма дивиденда на одну акцию;
4 Доходность акции с учетом курсовой стоимости акции;
5 Балансовая стоимость акции;
6 Доля выплаченных дивидендов.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Психология в предпринимательской деятельности»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 6

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 11

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 22

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 24

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Психология в предпринимательской деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент* (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Психология в предпринимательской деятельности» ориентировано на получение обучающимися знаний об общих закономерностях функционирования психики человека; некоторых методологических принципах, на которых базируется психология как наука; о соотношении психики и функционировании сознания в процессе жизнедеятельности человека; о когнитивных свойствах и функциях познавательных, эмоциональных и волевых процессов, включённых в специфические условия трудовой деятельности.

Изучение дисциплины построено с учётом специфики деятельности предпринимателя, в которой знания о психических явлениях привязаны к структуре его личности и особенностям функционирования в условиях бизнес-среды. Будущий предприниматель должен понимать структурные компоненты личности людей, с которым вступает в коммуникацию; уметь выявлять своеобразие проявления психических свойства в процессе реализации разнообразной деятельности; уметь прогнозировать, корректировать, оптимальным образом организовывать поведение и деятельность отдельных лиц и социальных групп, от которых будет зависеть эффективность протекания коммуникативных процессов; уметь адаптироваться в окружающей среде с учётом рисков и изменчивости жизненных ситуаций; знать специфику проявления hard и soft-компетенций; уметь применять технологии развития soft-компетенций в организации своей предпринимательской деятельности.

При изучении курса будут рассмотрены:

- базовые категории психологии, необходимые для целостного представления о личности предпринимателя;
- основные методы оценки и анализа наблюдаемых процессов, включенных в успешную реализацию бизнес-проектов;
- современные отечественные и зарубежные подходы к трактовке социально-психологических факторов, обуславливающих развитие личности предпринимателя;
- предпосылки успешной деятельности с точки зрения функций бизнеса и самой личности предпринимателя во всем её многообразии.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02. Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Психология в предпринимательской деятельности» является формирование необходимого пакета компетенций, предусмотренных федеральным государственным стандартом.

В процессе освоения дисциплины студенты овладеют современными психологическими знаниями, создающими основу социальной компетентности в области управления собой, командами и организацией; узнают о психологической специфике построения отношений в процессе создания бизнеса; познакомятся с психологическими механизмами функционирования психики в условиях повышенных нагрузок; узнают о специфических социально-психологических закономерностях, определяющих отношения между людьми.

Для достижений поставленных целей у студентов должны быть сформированы следующие компетенции, предусмотренные федеральным государственным стандартом высшего профессионального образования:

- способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- способность к самоорганизации и самообразованию;
- владение навыками поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом

Задачи изучения дисциплины

В соответствие с перечисленными компетенциями в рамках данного курса перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- основные подходы к пониманию личности, природы человеческих взаимоотношений в условиях реализации бизнес-процессов;
- нормы психологической практики в области психологического обеспечения предпринимательской деятельности;
- базовые категории и основные понятия психологической науки и практики;
- типологию людей, их индивидуальные особенности (способности, темперамент, характер), внутренние и внешние регуляторы поведения (эмоции, воля); потребностно–мотивационную сферу;
- основные подходы к пониманию природы человеческих

взаимоотношений в условиях реализации бизнес-процессов

Уметь:

- применять навыки психологической работы при выполнении всего диапазона предпринимательских функций на конкурентоспособном уровне;
- обеспечивать толерантное командное взаимодействие с учетом индивидуальных, социальных, конфессиональных, этнических и культурных особенностей
- проводить психологическую работу в сфере обеспечения предпринимательской деятельности;
- применять адекватные средства и методы работы с людьми для поддержания текущей результативности и ресурсной достаточности.

Владеть:

- навыками психологического анализа поведения личности и группы в процессе дальнейшего формирования бизнес-команды;
- основными методами и средствами самоменеджмента для обеспечения условий ведения полноценной трудовой деятельности;
- психологическими знаниями для дальнейшей организации толерантного командного взаимодействия с учетом социальных, конфессиональных, этнических и культурных различий в условиях ведения бизнеса.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	**Выпускник должен уметь**	**Выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	ПК-1.2. Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	Нормы практики в области психологического обеспечения предпринимательской деятельности; основные подходы к пониманию личности, природы человеческих взаимоотношений в условиях реализации бизнес-процессов	Применять навыки психологической работы при выполнении всего диапазона предпринимательских функций на конкурентоспособном уровне; обеспечивать толерантное командное взаимодействие с учетом индивидуальных, социальных, конфессиональных, этнических и культурных особенностей	Проводить деятельность в сфере психологического обеспечения предпринимательской деятельности; применять адекватные средства и методы работы с людьми для поддержания текущей результативности и ресурсной достаточности	Контактная работа: Практические занятия Самостоят. Работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Введение в психологию личности предпринимателя и социально-психологические аспекты его деятельности		4		3						6	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала) / 10 Эссе/5 Ситуационный практикум/5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)* *Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 2. Личность предпринимателя как субъекта деятельности		4		4						8	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала) / 10 Эссе/5 Ситуационный практикум /5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)* *Отчет по лабораторному*

											практикуму
Тема 3. Психофизиологические ресурсы предпринимателя		4		4						6	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала) / 10 Эссе/5 Ситуационный практикум/5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)* *Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 4. Роль познавательных процессов в организации успешного бизнеса		4		4						6	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала) / 10 Эссе/5 Ситуационный практикум/5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)* *Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 5. Психологические предпосылки успешного ведения бизнеса		3		4						8	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала) / 10 Эссе/5 Ситуационный практикум /5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы*

											(письменные, устные) *Отчет по лабораторному практикуму*
Всего:		**19**		**19**						**34**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах), семестр	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах), семестр	**3**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в психологию личности предпринимателя и социально-психологические аспекты его деятельности

Психология как наука управления собой, людьми и группами. Понимание мира людей и отношений: житейский и научный подходы. Психология управления: отрасли психологии и ключевые направления. Методы сбора и анализа данных в психологии. Этические нормы в использовании психологической информацией. Субъект деятельности в менеджменте: двойственность процесса управления. Специфика предпринимательской деятельности и место психологии в создании и организации бизнеса. Анализ моделей поведения людей через призму классических экспериментов.

Тема 2. Личность предпринимателя как субъекта деятельности

Индивидуальное своеобразие личности предпринимателя. Свойства темперамента и его основные типы. Характер и его структура. Проявление свойств темперамента и характера как факторов, определяющих успешность в бизнесе. Личностная готовность к ведению бизнеса: задатки и способности.

Эмоционально-волевой ресурс для занятия предпринимательством. Имплементация предпринимательских способностей в бизнес-деятельность. Диагностика предпосылок к действиям в условиях конкурентной среды.

Тема 3. Психофизиологические ресурсы предпринимателя

Психика и организм. Психические процессы и деятельность. Психические состояния и результаты работы. Специфика воздействий на организм повышенных психологических нагрузок. Адаптационные ресурсы организма и персональный оптимум противостояния внешним факторам. Диагностика индивидуально-психических свойств организма, анализ стрессоустойчивости и планирование деятельности. Персональный трудовой ресурс предпринимателя.

Тема 4. Роль познавательных процессов в организации успешного бизнеса

Теории интеллекта. Факторы развития интеллекта. Теория множественного интеллекта. Память, мышление, интеллект предпринимателя. Интеллект и творчество. Условия развития креативности. Методы активизации творческого мышления. Воображение и творческое мышление в успешной реализации бизнес-проектов. Диагностика, анализ и значение индивидуального стиля мышления в предпринимательской деятельности.

Тема 5. Психологические предпосылки успешного ведения бизнеса

Профессиональные компетенции. Условия успешной реализации предпринимательских компетенций в конкурентной бизнес-среде. Личностные предпосылки к занятиям предпринимательской деятельностью различного типа. Ценностные ориентации предпринимателя. Личностная мотивация и социальные ограничения. Модели эффективности предпринимательской деятельности. Отношение к риску. Основные психологические характеристики и структура предпринимательской деятельности.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины *«Психология в предпринимательской деятельности»* используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекционно-семинарском занятии

На занятиях студенты должны иметь в бумажном варианте учебное пособие Позиной М.Б. «Психология в предпринимательской деятельности: надпрофессиональные компетенции или soft skills для предпринимателей», которые содержит ключевые тезисы излагаемого материала, а также учебник по основам общей психологии, представленный в электронном виде и размещенный в электронной библиотеке Академии, рекомендованный преподавателем в рабочей программе дисциплины[1].

Некоторые темы требуют предварительной подготовки, поэтому иногда преподаватель просит прочитать перед началом лекции соответствующие разделы учебника или обратить внимание на терминологию, которая будет использоваться в лекции.

В процессе лекций студенту необходимо вести записи (конспектировать материал), чтобы сохранить в долговременной памяти учебный материал, дополняющий самостоятельную работу с учебно-методической литературой. Целесообразно записывать обобщения, выводы, а также отображать в тетради схемы и графики, изображенные на слайдах. Важно фиксировать всю терминологию. Для ускорения записи рекомендуется вводить понятные сокращения. Конспектирование

[1] Основной учебник или пособие по общей психологии преподаватель рекомендует в зависимости от наличия учебника и пособия в электронной библиотеке (может меняться от года к году), качества дидактической проработки материала и релевантности содержания; уровня общей подготовки первокурсников.

в процессе лекции является необходимым условием для дальнейшего повторения учебного материала. Конспект – это *«шпаргалка»* для успешного запоминания материала, который после лекции будет забыт через 8 часов согласно закону Эббингауза. Поэтому, записанные на лекции основные понятия с тезисы будут подсказкой для дальнейшей самостоятельной проработки материала.

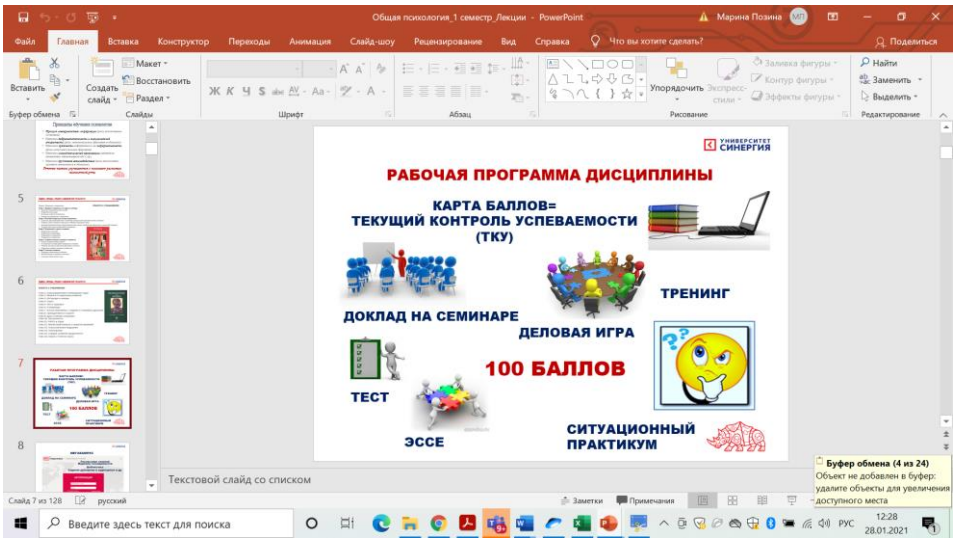
В процессе или в конце лекции студенты могут задавать вопросы преподавателю, чтобы прояснить или уточнить собственное понимание услышанной или прочитанной информации.

Следует понимать, что для качественного освоения всей полноты содержания учебного курса читаемой дисциплины руководствоваться одними конспектами лекций недостаточно. Качество основных тезисов лекции зависит от развития учебных навыков работы с информацией, наличия опыта структурирования и переструктурирования материала, способностей кратко излагать суть услышанного или прочитанного текста.

В ходе лекции важно обращать внимание на вербальные подсказки преподавателя, которыми он стимулирует запись основных положений, логических завершений, выводов. В заключении, как правило, преподаватель акцентирует внимание на ключевых моментах прочитанного материала и дает учебную установку на его дальнейшую проработку и закрепление.

В процессе внимательного восприятия лекционного материала могут возникать вопросы, ответы на которые можно услышать в процессе лекции. В конце лекции преподаватель обязательно даст возможность задать вопросы по теме лекции.

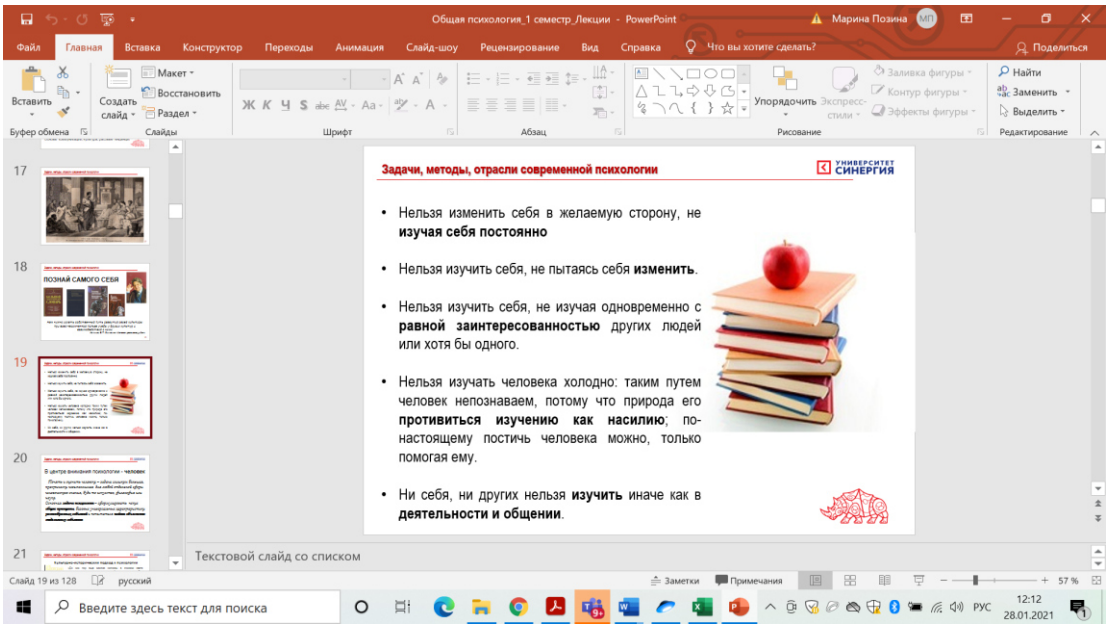
В начале лекционного цикла преподаватель познакомит с рабочей программой дисциплины, обязательной и дополнительной литературой, предложит вспомогательную справочную литературу для освоения лексического аппарата, расскажет о формах промежуточного и итогового контроля, озвучит требования.



Эти установочные моменты студенту очень важно зафиксировать в тетради и выполнять их в строго обозначенные сроки.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность представить лекционный материал в привлекательном виде.

Пример презентации по теме 1. *В этой теме рассматриваются вопросы управления собой, людьми и группами с точки зрения научного подхода. Вопросы понимания мира людей и отношений начинаются с аксиом самосовершенствования, которые в житейской психологии определяют вектор саморазвития и самовоспитания самого человека. В этой теме студенты знакомятся с методами сбора и анализа данных в психологии, на основе которых делаются обобщения и психологические заключения, почему люди так думают, действуют и чувствуют.*



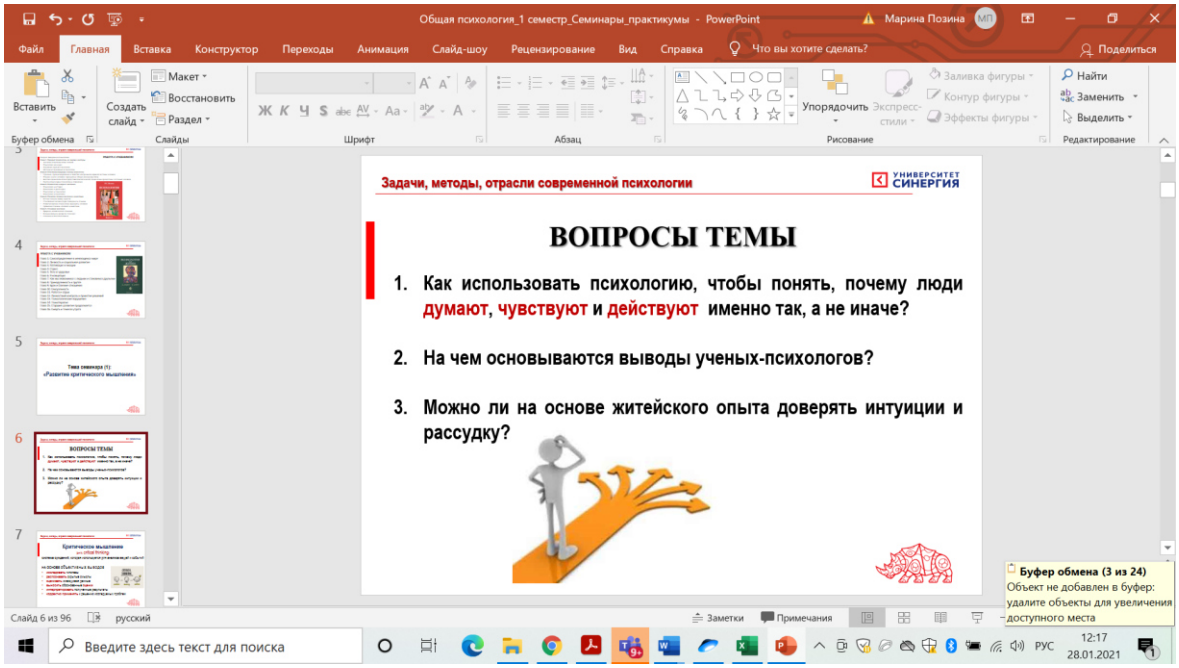
Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации.

Не менее важная цель презентации – показать студентам пример оформления доклада-презентации, с которым они будут выступать на семинаре по выбранной теме в рамках текущего контроля успеваемости.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. К каждой теме преподаватель формулирует вопросы, на которые студент отвечает или

индивидуально (письменно) или в группе (в процессе обсуждения).



В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

Семинар предназначен для углубленного изучения предмета, овладение методологией, применительно к особенностям изучаемой дисциплины.

Главная цель семинарского занятия – расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Цели семинара:

- углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине;
- проверка знаний;
- привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой;
- формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя;
- умение слушать других, задавать вопросы.

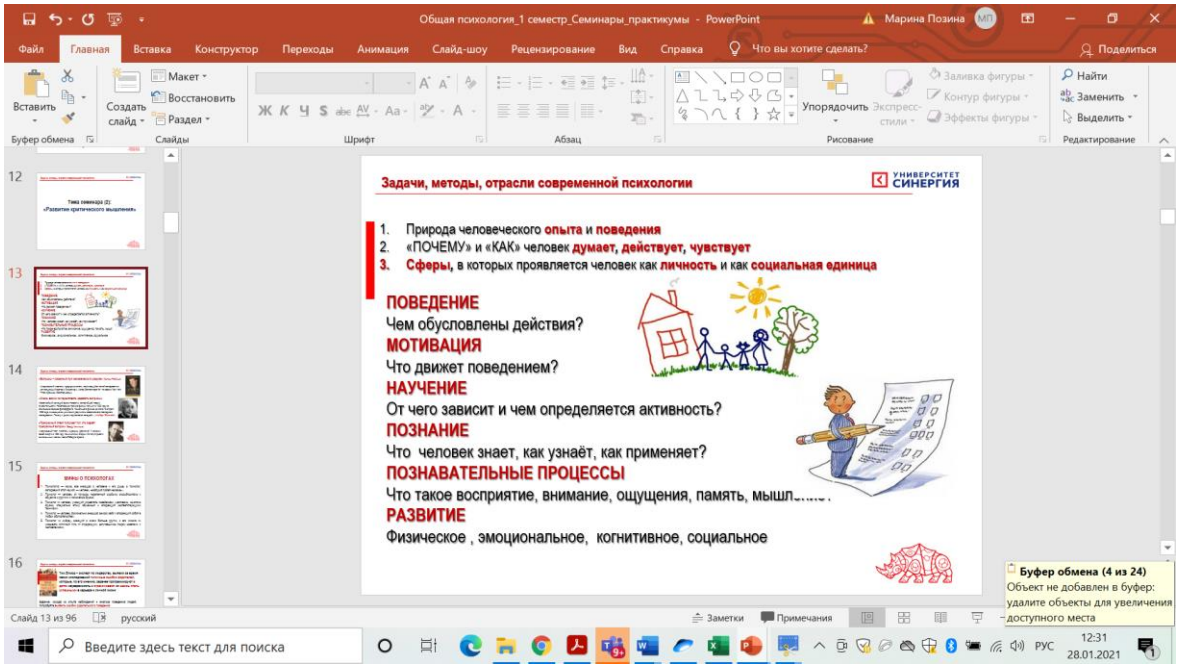
Функции семинарского занятия:

- -учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- - развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);
- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);
- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

Пример оформления слайда семинара по теме 1. *На этом семинаре студенты проговаривают ключевые положения и тезисы, услышанные на лекции, обсуждают проблемные вопросы, дают аргументированные ответы в индивидуальном или в групповом формате. В данном случае, студенты обсуждают психологические механизмы, обуславливающие деятельность человека с точки зрения ее эффективности.*



В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

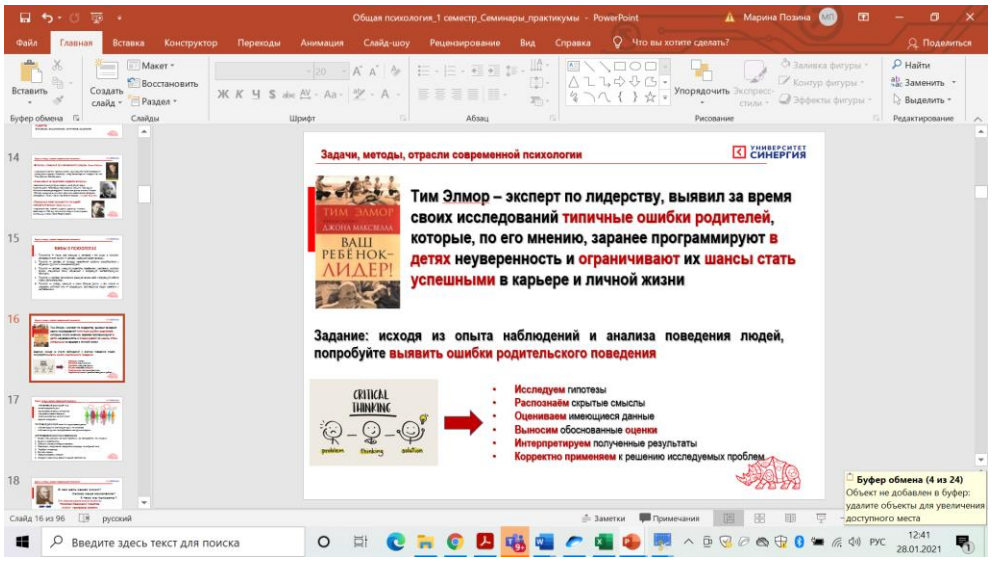
Подготовка студента к докладу на семинаре начинается с домашней подготовки тезисов и теоретического доклада-презентации. Готовясь к докладу, студент может обращаться за методической помощью к преподавателю.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Пример задания ситуационного практикума по теме 1. *Студенты выдвигают гипотезу на тезис одного из известных специалистов по развитию лидерства и обсуждают сначала в индивидуальном формате, а затем в группе, ошибки родителей, которые блокируют развитие лидерского потенциала своих детей.*



Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме и получит высокий балл участия в дискуссии, студенту необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

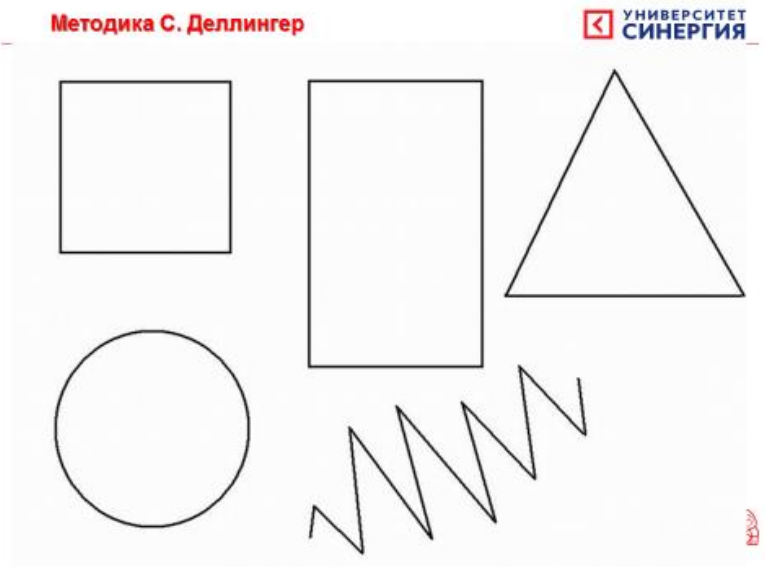
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Пример задания по теме 2 *«Личность предпринимателя как субъекта деятельности»*

Задание:

- Проведите самодиагностику
- Определить свой психотип
- Выделить наиболее яркие черты, соответствующие личности предпринимателя
- Проведите диагностику пяти незнакомых людей
- Определите совместимость с Вашим психотипом
- Обоснуйте свой ответ



Методические указания для обучающихся по организации

самостоятельной работы

В рамках освоения курса *«Психология в предпринимательской деятельности»* в соответствие с учебным планом предусмотрена самостоятельная работа студентов. Это обязательная необходимая составная часть освоения учебного материала, без которой невозможна полноценная подготовка психолога к практической работе.

Самостоятельная работа с материалом учебной дисциплины предполагает минимальное участие преподавателя. Качество самостоятельной работы студента определяется его результатами, полученными на практических занятиях, и оценкой по результатам итоговых испытаний. Основная часть самостоятельной работы – это работа с источниками информации, самостоятельная диагностика. Режим домашней подготовки включает:

- обязательную работу с терминологией;
- подготовку ответов на контрольные вопросы для самостоятельной проверки знаний;
- разработку разнообразного презентационного материала для студенческих выступлений.

Среди письменных работ следует выделить творческие эссе и составление текстов докладов для семинаров. Это требует определённой проработки учебников, хрестоматий, монографий; конспектирование научных статей, периодических изданий, специализированной литературы и других источников.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;

- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

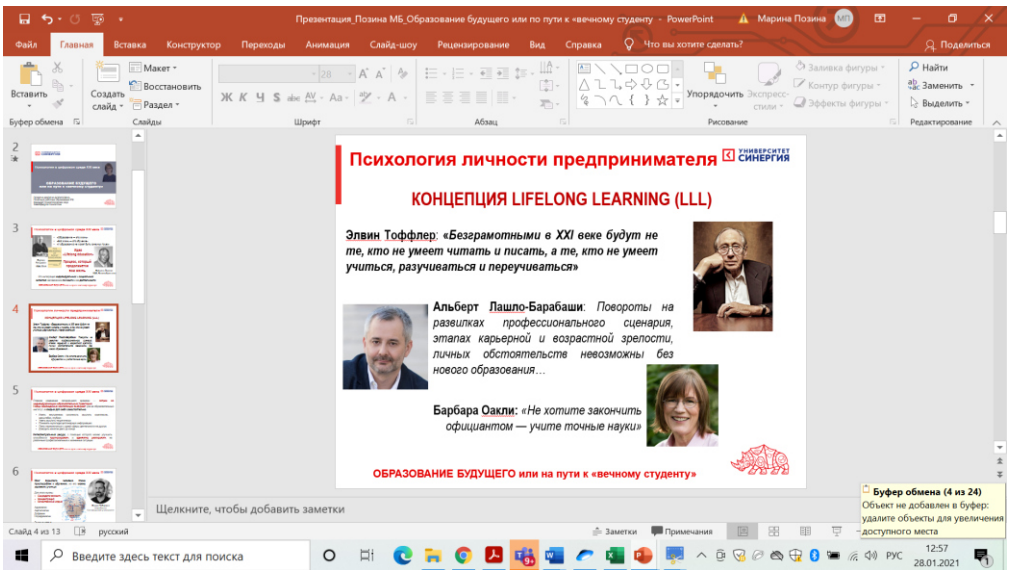
- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Методические указания для обучающихся по написанию эссе

Эссе — это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Представлен слайд с заданием к написанию эссе по теме 1. *Эссе посвящено личности современного предпринимателя. На сладе высказывания известных людей об образовании будущего. В эссе должно быть изложена суть поставленной проблемы, проведен самостоятельный анализ с оценкой существующей концепции, сделаны выводы и обобщения на основе авторской позиции по рассматриваемой проблеме.*



Структура эссе

1. Титульный лист
2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов

аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Введение в психологию личности предпринимателя и социально-психологические аспекты его деятельности	Круг задач, решаемых психологами в различных областях производственной, социальной, духовной жизни общества. психологии, разнообразие подходов к проблеме предмета психологии в современной науке. Исторические этапы развития психологии. Психологическая наука и психологическая практика: проблемы соотношения.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу	Доклад Эссе Отчет по кейсу
Тема 2. Личность предпринимателя как субъекта деятельности	Функции психики. Виды психических явлений**.** Структура сознания. Соотношение психики и сознания. Виды деятельности. Формы деятельности. Соотношение сознания и деятельности. Механизм рефлексии. Взаимосвязь самооценки и уровня притязаний.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка эссе	Доклад Эссе Отчет по кейсу
Тема 3. Психофизиологические ресурсы предпринимателя	Физиологические показатели эмоций. Волевые качества личности. Подходы к изучению темперамента. Основные свойства нервной системы, их сочетания и типы высшей нервной деятельности. Формирование характера. Характер как индивидуальный жизненный стиль. Классификация черт характера. Акцентуированные типы личности.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка	Доклад Эссе Отчет по кейсу

	Классификация способностей. Общие и специальные способности. Одаренность, талант и гениальность. Роль способностей в обеспечении эффективности деятельности.	отчета по кейсу Подготовка эссе	
Тема 4. Роль познавательных процессов в организации успешного бизнеса	Происхождение ощущений. Типы рецепторов. Виды восприятия**.** Иллюзии восприятия. Функции внимания**.** Теории памяти. Формы воспроизведения информации. Проблема произвольной регуляции памяти. Мнемотехнические приемы. Психологические механизмы работы воображения. Виды представлений. Функции представлений. Характеристики представлений. Виды творчества. Взаимосвязь мышления и речи.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка эссе	Доклад Эссе Отчет по кейсу
Тема 5. Психологические предпосылки успешного ведения бизнеса	Личностные предпосылки к занятиям предпринимательской деятельностью различного типа. Ценностные ориентации предпринимателя. Личностная мотивация и социальные ограничения. Модели эффективности предпринимательской деятельности. Отношение к риску. Основные психологические характеристики и структура предпринимательской деятельности	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка эссе	Доклад Эссе Отчет по кейсу

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Позина М.Б. Психология в предпринимательской деятельности: Надпрофессиональные компетенции, или Soft-Skills для предпринимателей. – М.: Москва: Университет «Синергия», 2021. – 144 с.

2. Морозов Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472980

Дополнительная литература:

3. Атватер И., Даффи К. Психология для жизни. Упорядочение образа мыслей, развитие и поведение человека наших дней: Учебное пособие / Пер. с англ. Под ред. Проф. Е.А.Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 535 с. – Глава 1,2. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=114550

4. Анастази А., Урбина С. Психологическое тестирование. – СПб:

Питер, 2008. – 688 с. – Главы 2, 3, 14. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=39123

5. Рубин Ю.Б., Управление собственным бизнесом / Рубин Ю.Б. - М.: Университет «Синергия», 2018. - 976 с. – Глава 4

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Профессиональный психологический сайт	http://www.psychology.ru/
Сайт с психологической литературой	http://www.i-u.ru/biblio/
Образовательный портал.	http://univertv.ru/video/psihologiya/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного

производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационные практикумы	5 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 4 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 3 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 2 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата

		нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует, логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.
2	Доклады на семинарах	Оценки доклада: 8-10 – доклад выполнен в соответствии с требованиями:10 правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся; 5-7 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, но с плохой презентацией, грамотное использование профессиональной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на большинство вопросов преподавателя и обучающихся; 1-4 – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; 0 – доклад не сделан вообще или сделан не по существу вопроса, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся.
3	Эссе	5– тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет, работа написана самостоятельно, структура эссе соответствует требованиям; 4 – тема раскрыта в полном объеме, работа написана самостоятельно, есть замечания по оформлению по структуре работы; 3 – тема раскрыта в полном объеме, структура работы нарушена, замечаний по оформлению нет, работа выполнена самостоятельно; 2 – тема раскрыта не полно, нарушены правила по оформлению, структура не соответствует требованиям к эссе, налицо элементы заимствований из печатных источников 2 балла – тема раскрыта не полно, нарушены правила по оформлению, структура не соответствует требованиям к эссе, налицо элементы заимствований из печатных источников 1 – тема раскрыта в незначительной степени, оформления и структура работы не соответствуют требованиям, в содержании преобладают заимствования из различных источников. 0 – эссе не выполнено

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы докладов:

Тема 1. ***Введение в психологию личности предпринимателя и***

социально-психологические аспекты его деятельности

1. Этапы развития психологии.
2. Психологические школы и их роль в изучении поведения людей.
3. Бихевиоризм как модель поведения людей в организации бизнеса.
4. Направления современной психологии и их роль в осуществлении бизнес-проектов.
5. Специфика предпринимательской деятельности и место психологии в создании и организации бизнеса

Тема 2. Личность предпринимателя как субъекта деятельности

1. Индивидуальное своеобразие личности предпринимателя.
2. Роль психики и сознания в формировании личности.
3. Структура Я-концепции предпринимателя.
4. Задатки и способности в занятии бизнесом.
5. Диагностика предпосылок к действиям в условиях конкурентной среды.
6. Сознание и неосознаваемые процессы.
7. Самосознание личности предпринимателя.

Тема 3. Психофизиологические ресурсы предпринимателя

1. Роль эмоций в жизни предпринимателя.
2. Адаптационные ресурсы организма.
3. Волевые качества личности и их роль в предпринимательской деятельности.
4. Анализ стрессоустойчивости.

Тема 4. Роль познавательных процессов в организации успешного бизнеса

1. Психология когнитивной деятельности.
2. Индивидуальные особенности мышления.
3. Теории интеллекта.
4. Память, мышление, интеллект предпринимателя.
5. Воображение и индивидуальное творчество предпринимателя.
6. Развитие воображения на различных этапах онтогенеза.
7. Теории мышления в психологии.
8. Психология творческого мышления.
9. Воображение и творческое мышление в успешной реализации бизнес-проектов.
10. Личностные особенности творческого мышления.

Тема 5. Психологические предпосылки успешного ведения бизнеса

1. Природа индивидуальных различий в способностях людей.
2. Личностные предпосылки к занятиям предпринимательской деятельностью различного типа.
3. Гендерные различия способностей в занятиях предпринимательством.

4. Влияние темперамента на индивидуальный стиль предпринимательской деятельности.
5. Темперамент и способности предпринимателя.
6. Направленность личности предпринимателя и его система ценностей.
7. Самооценка и уровень притязаний как факторы мотивации.

Примерные темы эссе

Тема 1. Введение в психологию личности предпринимателя и социально-психологические аспекты его деятельности

1. Роль родителей в воспитании будущего лидера
2. Роль психологических знаний в организации межкультурных контактов
3. Психология и общечеловеческие ценности
4. Роль психологии в формировании толерантности людей к профессии бизнесмена.
5. Основные этические вопросы ведения бизнеса
6. Роль психологии в эффективности организации обучения предпринимательству

Тема 2. Личность предпринимателя как субъекта деятельности

1. Я–концепция и успех в жизни и деятельности бизнесмена.
2. Я–концепция и успех в межличностных отношениях.
3. Самооценка и успех в жизни и деятельности предпринимателя.
4. Уровень притязаний и успех.
5. Самосознание и самоорганизация в жизни бизнесмена.

Тема 3. Психофизиологические ресурсы предпринимателя

1. Эффекты восприятия в работе.
2. Механизмы памяти в осуществлении успешной коммуникации.
3. Механизмы адаптации к меняющейся ситуации у деятельности предпринимателя.
4. Персональный трудовой ресурс в организации бизнеса.
5. Управление собой: паралингвистические компоненты в деловых коммуникациях.
6. Психические состояния и их роль в деятельности бизнесмена.

Тема 4. Роль познавательных процессов в организации успешного бизнеса

1. Адаптивность личности в проблемной ситуации.
2. Роль hard и soft-компетенций в организации деятельности.
3. Речевые способности: искусство презентации.
4. Индивидуальный стиль мышления в организации бизнеса.

5. Управление эмоциями: как не сорвать переговоры.
6. Множественный интеллект предпринимателя: миф или реальность.

Тема 5. Психологические предпосылки успешного ведения бизнеса

1. Влияние типа темперамента на конкурентоспособность.
2. Характер и карьера: есть ли связь.
3. Социальные ограничения в деятельности предпринимателя.
4. Мотивация и успешная карьера.
5. Коммуникативная компетентность как предпосылки к ведению бизнеса.

Типовые кейс-задачи ситуационного практикума

Задание № 1. Сюжет рекламного ролика кондитерской фабрики включает в себя упоминание о ее истории длительностью более, чем в 200 лет, о ее древних традициях, а также кадры о большой дружной семье из трех поколений, сидящей за обеденным столом, на котором живописно разложены изделия фабрики. На лицах героев – счастливые улыбки, демонстрируется любовь и уважение друг к другу.

Укажите, на какие свойства восприятия опирались создатели рекламного фильма и поясните на примере описанного сюжета, каков механизм действия данных свойств.

Задание № 2. Сотрудник Н. компетентен, скромен, работает очень добросовестно, тщательно выясняя суть каждого задания и стараясь выполнить его вовремя и в точности так, как было поручено. По этой причине руководитель часто поручает Н. особенно важные задания с жестко регламентированными сроками. Однако в тех случаях, когда работа связана с необходимостью публичных выступлений перед большой аудиторией или необходимостью выполнить ее в ускоренном темпе, Н. сильно нервничает и в итоге заболевает.

Однажды ему предложили руководить очень прибыльным проектом, на который возлагались большие надежды. По мнению руководства, уровень компетентности и профессиональный опыт Н. позволял ему взяться за эту работу. И действительно, проект был успешно доведен до конца, Н. выплатили достойное вознаграждение, которым он остался доволен. Однако сразу после этого Н. попал в больницу по причине тяжелой формы невроза (расстройство сна, депрессивные состояния и проч.).

Объясните происшедшее с точки зрения особенностей темперамента Н. (с указанием типа темперамента и его свойств). В чем была ошибка руководства?

Задание № 3. Сотрудник Д. – энергичный, настойчивый, уверенный в себе, очень успешно работавший менеджером по продажам в течение

нескольких лет, закончил вуз по специальности «бухучет и аудит», после чего был назначен на должность бухгалтера. С новой работой он справлялся значительно хуже. Часто устраивал перекуры, делал ошибки в документах, начал вступать в конфликты с коллегами и даже непосредственным руководителем. Затем, несмотря на высокую зарплату и более комфортные условия труда, попросил перевести его на прежнюю должность.

HR-директор компании (психолог по образованию) после разговора с Д. пришел к выводу, что причина в особенностях темперамента Д. Объясните, к какому типу можно отнести темперамент Д. и какими свойствами он обладает.

Задание № 4. Начальник отдела А. – педантичный, целеустремленный человек, сдержанный внешне, одевающийся очень неброско. Стиль управления – авторитарный. Требует строго соблюдения дисциплины. В его отделе работает очень общительный сотрудник Б., который любит быть в центре внимания, веселить женщин, что, однако, не мешает ему успешно выполнять задания. Начальника считает занудой и «сухарем».

Начальник недолюбливает Б. за его демонстративность и веселость, кажущуюся легкомыслием. Кроме того, постоянные шутки Б. вызывают у А. подозрение, что Б. пытается подорвать его авторитет. Поэтому он ищет повода убрать Б. из отдела, собирая понемногу информацию о промахах Б.

Объясните, какие акцентуации характеров просматриваются у данных личностей и чем с точки зрения ведущих мотивов и других особенностей их акцентуаций объясняется их взаимная неприязнь.

Задание № 5. Создайте три презентационных слайда на тему: «Критерии успешности предпринимателя», опираясь на весь спектр когнитивных свойств человека.

Задание № 6. Постройте профиль личности бизнесмена, используя такие критерии, как темперамент, направленность личности и акцентуация характера, а также укажите степень необходимого развития психических процессов (познавательных, эмоциональных и волевых).

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Психология в предпринимательской деятельности» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой	Выполнение обучающимся заданий оценивается по

выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Психология как наука. Место психологии в системе наук. Отрасли психологии.
2. Методы психологии в исследовании личности предпринимателя и его сотрудников.
3. Понятие «деятельность». Виды и формы предпринимательской деятельности.
4. Этапы развития предмета психологии.
5. Интеллект. Виды интеллекта.
6. Общая характеристика сознания. Структура сознания и свойства сознания.
7. Неосознаваемые процессы, их классификация и общая характеристика.
8. Психика. Структура психики.
9. Сущность и природа ощущений, их классификация.
10. Восприятие. Виды восприятия.
11. Понятие внимания. Основные виды и свойства внимания.
12. Теории памяти. Процессы памяти.

13. Понятие и виды памяти.
14. Определение и классификация эмоций.
15. Теоретические подходы к изучению эмоций в отечественной и зарубежной психологии.
16. Понятие воли. Структура волевого акта.
17. Общие представления о мышлении. Виды мышления.
18. Характер, его строение и формирование.
19. Способности. Классификация способностей. Развитие способностей.
20. Темперамент. Основные теории темперамента в отечественной и зарубежной психологии.
21. Мотив. Виды мотивов. Мотивация к ведению предпринимательской деятельности.
22. Специфика психологического изучения мышления. Теории и эксперименталны исследования мышления. Мышление предпринимателя.
23. Воображение и творческое мышление предпринимателя. Проблема критерия креативности.
24. Виды и функции речи. Значение слова как единица речевого мышления. Вербальные способности предпринимателя.
25. Акцентуации характера, их взаимосвязь с мотивацией личности предпринимателя.

Задания 2 типа

1. Сравните психические процессы мышление и речь и охарактеризуйте их взаимосвязь в деятельности предпринимателя.
2. Определите с позиции бизнес-отношений роль способностей и задатков.
3. Проанализируйте соотношение понятий: человек, индивид, личность индивидуальность в деятельности предпринимателя.
4. Сравните понятия характер и личность в деятельности предпринимателя.
5. Сравните роль врожденного и приобретенного в развитии склонности к предпринимательской деятельности.
6. Определите взаимосвязь теоретического и эмпирического знания в психологии предпринимательства.
7. Определите взаимосвязь психологической теории и практики в бизнес-деятельности.
8. Определите, как связаны самосознание и образ «Я» в личности бизнесмена.
9. Сравните концепцию бессознательного З. Фрейда и трактовку бессознательного К.Г. Юнгом.
10. Проведите сравнительный анализ понятий: одаренность, талант, гениальность в контексте бизнес-деятельности.
11. Проведите сравнительный анализ понятий: способности и

компетентность. Охарактеризуйте современный подход к трактовке компетентности.

12. Какова роль среды, наследственности и развития личности в целом на примере какого-либо крупного бизнесмена.

13. Выявите взаимосвязь борьбы мотивов и процесса принятия решений в бизнес-среде.

14. Какова взаимосвязь между информационной, энергетической, коммуникативной, регуляторной функциями эмоций в эффективной организации бизнес-деятельности.

15. Какова роль ценностный установок в организации деятельности бизнесмена**.**

16. Составьте профессиограмму бизнесмена и обоснуйте включённые компоненты.

17. Определите роль рефлексии в осознании предпринимателя собственной деятельности.

18. Опишите модели эффективности предпринимательской деятельности.

19. Перечислите личностные предпосылки к занятиям предпринимательской деятельностью.

20. Проанализируйте отношение к риску в деятельности бизнесмена.

21. Охарактеризуйте соотношение социализации и моральной регуляции поведения предпринимателя в условиях конкуренции.

22. Определите соотношение понятий: самооценка и уровень притязаний через успешность деятельности бизнесмена.

23. Произвольная и волевая регуляция предпринимателя, обоснуйте специфику.

24. Охарактеризуйте соотношение понятий мотив и мотивация в организации бизнеса.

25. Сравните роль эмоций и воли в регуляции деятельности успешного бизнесмена.

Задания 3 типа

Задание № 1. Заполните таблицу

Классификация видов памяти			
По происхождению	**По характеру анализаторов**	**По произвольности**	**По времени сохранения**

Задание № 2. Заполните таблицу

Виды мышления		
По типу решаемых задач		
По времени и структуре мыслительного процесса		
По степени участия воли		
По направленности		
По степени новизны		

Задание № 3. Заполните таблицу

Структура психики		
Психические процессы	**Психические свойства**	**Психические состояния**

Задание № 4. Заполните обе графы приведенной ниже таблицы:

Виды запоминания по степени волевого усилия	**Факторы, повышающие продуктивность запоминания (не менее 5 факторов по каждому виду)**

Задание № 5. Составьте кроссворд на тему «Психика» с использованием 8–10 понятий.

Задание № 6. Составьте кроссворд на тему «Личность» с использованием 8–10 понятий.

Задание № 7. Опишите, какие психологические особенности приобретает личность предпринимателя, подвергшегося профессиональной деформации. Обе графы представленной в таблице:

Параметры деформации	**Действия по их профилактике**
1.	
2.	
3.	
4.	

Задание № 8. Нарисуйте интеллект-карту на предложенную тему (возможны варианты)

- Психика
- Личность
- Сознание
- Познание
- Эмоции
- Воля
- Деятельность
- Темперамент
- Характер
- Способности

Задание № 9. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Представители этого типа любят быть в центре внимания. Главной особенностью таких людей является способность к вытеснению. Вытеснение – это такой механизм неосознанной психологической защиты, когда человек способен просто «забыть» о некоторых фактах, которые негативно влияют на его психику. С этой особенностью связан тот факт, что …….. люди могут врать, искренне веря в свою правдивость. Они просто вытесняют из сознания понимание того, что это ложь. Эти люди не всегда пытаются «показать» себя, но если они все же делают это, то восхвалению нет предела, у них просто «отключаются тормоза». Проявляется у них и жалость к себе, когда другие, по их мнению, не ценят их и поступают несправедливо. Их общительность и доброжелательность притягивает других людей.

Задание № 10. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Люди такого типа – полная противоположность демонстративным в плане механизма вытеснения. У них он работает очень слабо, от чего в силу вступают навязчивые мысли. Распознать такого человека не сложно. В быту он постоянно перепроверяет, выключен ли утюг, заперты ли двери. В работе он уперто ищет несуществующие ошибки и часто работает сверхурочно. Склонность к самокопанию вызывает внутреннее напряжение и беспокойство. Если в напряженной ситуации человек такого типа не просто ощущает тревогу, а «впадает» в бурные негативные эмоциональные состояния, тогда речь идет уже не об акцентуации, а о психических нарушениях.

Задание № 11. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Это оптимистичный человек, который обычно прибывает в приподнятом настроении и с удовольствием общается с другими. При этом может наблюдаться «соскакивание» с темы разговора. В целом, это акцентуация, которая обычно позитивно влияет на жизнь человека. Позитивный настрой и жажда деятельности поддерживает в них постоянное ощущение удовлетворенности жизнью. Негативная сторона этой личности - в чрезмерной легкомысленности там, где ситуация требует более серьезного и обдуманного отношения. Человек не доводит дела до конца, а идеи не воплощаются в реальность.

Задание № 12. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Являясь полной противоположностью гипертимической личности, такой человек по натуре очень серьезен, и обычно сосредоточен на мрачных и печальных сторонах жизнь. В общении закрыты, склонны впадать в депрессивные состояния в виде реакции на негативные

события. Не слишком активно проявляют себя в профессиональной сфере, а в диалог вступают только в ответ на обращение другого. Сдержанное поведение является отображением внутренней сосредоточенности и осмысленности, такая личность отличается альтруизмом.

Задание № 13. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Это человек, для которого характерна постоянная смена гипертимических и дистимических фаз. В зависимости от фазы, такие люди могут проявлять себя во взаимодействии с миром как совершенно разные люди. Причем, одна фаза приходит на смену другой по довольно незначительным причинам, либо вообще спонтанно. Если есть причина, то она не обязательно внешняя, обычная смена настроения может повлечь за собой смену фазы. Эта особенность зависит и от окружения: в веселой компании эта личность может стать центром внимания, а в более «строгой» обстановке ведет себя тихо и застенчиво.

Задание № 14. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Это человек, для которого наиболее весомыми являются его тонкие душевные переживания. Этот тип личности можно назвать родственным экзальтированному типу, но экзальтированные люди склонны к крайностям, они очень бурно переживают полярные чувства. Эта личность более спокойна, она скорее чувствительная, нежели порывистая. Мягкосердечность и душевность таких людей ярко проявляется в мимике, их захватывают чувства, о которых они говорят. От других схожих типов такая личность тем, что эмоции являются следствием конкретного события, она не «заражается» чувствами других людей под их влиянием. У каждого чувства есть конкретная причина, оно не возникает спонтанно и не сменяется полярным чувством под влиянием незначительных факторов.

Задание № 15. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Инстинктивные желания для личности этого типа являются более значимой движущей силой поведения, нежели осмысление и взвешивание. О таком человеке можно сказать, что им руководят влечения. Обычно действует импульсивно, во взаимодействии с другими часто проявляют нетерпимость. Ощущая вспышку гнева, могут перейти «от слов – к действию», в смысле физического воздействия. В неблагоприятных условиях развития такие личности склонны к асоциальному поведению и формированию вредных привычек. Чем выше уровень интеллектуального развития, тем слабее негативные

проявления.

Задание № 16. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Такому человеку свойственны резкие перепады настроения, связанные с его высокой чувствительностью. Чувство связанности с миром, альтруизм и желание быть полезным являются основой его глубоких переживаний. Перепады настроения варьируются от всепоглощающей радости до глубокой печали. Внутреннее состояние всегда так же ярко проявляется внешне и заметно другим людям. Обычно глубокие чувства и переживания связанны не с собственной личностью, а с другими людьми. Им свойственна развитая эмпатия, высокие моральные чувства и ощущение ответственности за других. Грусть может возникнуть по причине, которую другой человек даже не заметит. При этом, негативные чувства быстро углубляются, печаль и тоска могут перейти в отчаяние. Даже незначительная причина может вызвать страх, который стремительно нарастает.

Задание № 17. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Такой человек с самого детства отличается боязливостью и скованностью от неуверенности в себе. Взрослея, личность учиться «держать себя в руках», поэтому неуверенность стает скрытой от глаз других людей. При этом может наблюдаться сверхкомпенсация, когда человек ведет себя хамовато и грубо, хотя на самом деле ощущает тревогу и неуверенность. В споре такая личность часто не может отстоять свою точку зрения, особенно если оппонент более энергичен и уверен в своей правоте. Робость такого человека иногда переходит в доверчивость с просьбой к окружающим быть к нему более дружелюбными.

Задание № 18. Прочитайте текст, определите о какой акцентуации характера идет речь

Это человек, для которого главной сложностью является переключаться с одних переживаний и мыслей на другие. Если что-то вызывает раздражение, то даже спустя некоторое время, при мысли об этом негативном опыте такая личность возвращается в прошлое как мысленно, так и на уровне ощущений. Особенно сильные переживания вызываю ситуации, в которых было «задето» самолюбие, из-за чего окружающие часто характеризуют их как обидчивых либо злопамятных. При достижении успеха – человек часто становится заносчивым и самоуверенным.

Задание № 19. Сотрудник Н. компетентен, скромен, работает очень

добросовестно, тщательно выясняя суть каждого задания и стараясь выполнить его вовремя и в точности так, как было поручено. По этой причине руководитель часто поручает Н. особенно важные задания с жестко регламентированными сроками. Однако в тех случаях, когда работа связана с необходимостью публичных выступлений перед большой аудиторией или необходимостью выполнить ее в ускоренном темпе, Н. сильно нервничает и в итоге заболевает.

Однажды ему предложили руководить очень прибыльным проектом, на который возлагались большие надежды. По мнению руководства, уровень компетентности и профессиональный опыт Н. позволял ему взяться за эту работу. И действительно, проект был успешно доведен до конца, Н. выплатили достойное вознаграждение, которым он остался доволен. Однако сразу после этого Н. попал в больницу по причине тяжелой формы невроза (расстройство сна, депрессивные состояния и проч.).

Объясните происшедшее с точки зрения особенностей темперамента Н. (с указанием типа темперамента и его свойств). В чем была ошибка руководства?

Задание № 20. Сотрудник Д. – энергичный, настойчивый, уверенный в себе, очень успешно работавший менеджером по продажам в течение нескольких лет, закончил вуз по специальности «бухучет и аудит», после чего был назначен на должность бухгалтера. С новой работой он справлялся значительно хуже. Часто устраивал перекуры, делал ошибки в документах, начал вступать в конфликты с коллегами и даже непосредственным руководителем. Затем, несмотря на высокую зарплату и более комфортные условия труда, попросил перевести его на прежнюю должность.

HR-директор компании (психолог по образованию) после разговора с Д. пришел к выводу, что причина в особенностях темперамента Д. Объясните, к какому типу можно отнести темперамент Д. и какими свойствами он обладает.

Задание № 21. Начальник отдела А. - педантичный, целеустремленный человек, сдержанный внешне, одевающийся очень неброско. Стиль управления – авторитарный. Требует строгого соблюдения дисциплины. В его отделе работает очень общительный сотрудник Б., который любит быть в центре внимания, веселить женщин, что, однако, не мешает ему успешно выполнять задания. Начальника считает занудой и «сухарем».

Начальник недолюбливает Б. за его демонстративность и веселость, кажущуюся легкомыслием. Кроме того, постоянные шутки Б. вызывают у А. подозрение, что Б. пытается подорвать его авторитет. Поэтому он ищет повода убрать Б. из отдела, собирая понемногу информацию о

промахах Б.

Объясните, какие акцентуации характеров просматриваются у данных личностей и чем с точки зрения ведущих мотивов и других особенностей их акцентуаций объясняется их взаимная неприязнь.

Задание №22. Создайте три презентационных слайда на тему: «Критерии успешности бизнесмена», опираясь на свойства внимания.

Задание №23. Постройте профиль личности успешного бизнесмена, используя такие критерии, как темперамент, направленность личности и акцентуация характера, а также укажите степень необходимого развития психических процессов (познавательных, эмоциональных и волевых).

Задание № 24. Сюжет рекламного ролика кондитерской фабрики включает в себя упоминание о ее истории длительностью более, чем в 200 лет, о ее древних традициях, а также кадры о большой дружной семье из трех поколений, сидящей за обеденным столом, на котором живописно разложены изделия фабрики. На лицах героев – счастливые улыбки, демонстрируется любовь и уважение друг к другу.

Укажите, на какие свойства восприятия опирались создатели рекламного фильма и поясните на примере описанного сюжета, каков механизм действия данных свойств.

Задание № 25. Прочитайте текст и определите о представителе какого типа темперамента идет речь

…… - это человек, нервная система которого определяется преобладанием возбуждения над торможением, вследствие чего он реагирует очень быстро, часто необдуманно, не успевает себя сдержать, проявляет нетерпение, порывистость, резкость движений, вспыльчивость, необузданность. Неуравновешенность его нервной системы предопределяет цикличность в смене его активности и бодрости: увлекшись каким-нибудь делом, он страстно, с полной отдачей работает, но сил ему хватает ненадолго, и, как только они истощаются, он дорабатывается до того, что ему все невмоготу. Появляются раздраженное состояние, плохое настроение, упадок сил и вялость («все валится из рук»). Чередование положительных циклов подъема настроения и энергичности с отрицательными циклами спада, депрессии обусловливает неровность поведения и самочувствия, повышенную подверженность появлению невротических срывов и конфликтов с людьми.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Тренинг предприимчивости»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 14

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Тренинг предприимчивости» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Тренинг предприимчивости» ориентировано на развитие предприимчивости обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент по профилю Предпринимательство.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе во 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование инструментов предприимчивого поведения для самостоятельного управления собственным бизнесом на современном уровне, а также поддержание собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Задачи изучения дисциплины:

- Выявление и развитие предпринимательских склонностей и личностных качеств обучающихся;
- Выявление и развитие предпринимательских способностей обучающихся;
- Уяснение обучающимися места личной профессиональной компетентности в структуре личного трудового ресурса;
- Формирование предприимчивого подхода к управлению собственным бизнесом;
- Формирование предприимчивого отношения к окружению в процессе занятия предпринимательской деятельностью;
- Закрепление навыков предприимчивого управления собой.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
ПК-1. Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.3.** Обеспечивает текущее управление бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения рисков деятельности на национальном или локальном российском рынке	структуру личностных предпосылок успешного занятия предпринимательской деятельностью в конкурентной	применять личностные предпосылки к занятию предпринимательством для самостоятельного решения предпринимательских задач в конкурентной среде, управлять собственным трудовым ресурсом, формировать компетенции, необходимые для успешного занятия предпринимательством, развивать способности, значимые для занятия предпринимательством, применять компетентностный подход при поддержании и собственной занятости и	Проводить деятельность в сфере предприимчивого поведения в бизнесе	Практические занятия Самостоятельная работа

				управлении собственным трудовым ресурсом		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Склонности и личностные качества, профессионально значимые для занятия предпринимательством							8			4	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 2. Предпринимательские способности							8			4	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 3. Предпришмчивый подход к управлению собственным бизнесом							8			4	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 4. Предпришмчивое отношение владельцев бизнеса к окружению в предпринимательстве							8			4	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 5. Предпришмчивый подход к управлению персональным трудовым ресурсом в предпринимательстве							8			4	
Тема 6. Инструменты развития личностных предпосылок к занятию предпринимательством							8			4	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20

Всего:								**48**			**24**	**100**
Контроль, час	**0**											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**											

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Склонности и личностные качества, профессионально значимые для занятия предпринимательством

Система персональных предпринимательских склонностей и личностных качеств. Структура личного трудового ресурса. Развитие чувства хозяина. Развитие личной конкурентности. Развитие склонности действовать предприимчиво. Тестирование на определение уровня развития предпринимательских склонностей и способностей к занятию предпринимательской деятельностью.

Тема 2. Предпринимательские способности

Развитие организационных способностей. Развитие лидерских способностей. Развитие управленческих способностей. Развитие способности к постоянному проявлению твердости характера, стойкости и упорства в отстаивании своих интересов и интересов своего дела, в том числе в обстановке риска. Развитие личной конкурентоспособности. Развитие способности действовать предприимчиво в интересах своего дела.

Тема 3. Предприимчивый подход к управлению собственным бизнесом.

Личная профессиональная предпринимательская компетентность. Развитие умения удерживать командные высоты в управлении собственным бизнесом, отводить себе соответствующую роль на вершине всей организационной структуры бизнеса. Развитие умения опережать окружение в выдвижении инициатив и в исправлении ошибок, в том числе допущенных самостоятельно. Формирование способности сочетать выполнение рутинных мероприятий с инициированием инноваций. Развитие восприимчивости к инновациям и стремление к лидерству в этой области. Развитие умения превращения творчества и новаций в часть повседневной работы. Развитие способности заряжать себя энергией собственных бизнес – идей, направленных на развитие бизнеса и опережение конкурентов. Формирование личной предпринимательской активности и профессионального драйва.

Тема 4. Предприимчивое отношение владельцев бизнеса к окружению в предпринимательстве

Развитие умения использовать интересы и ожидания окружения для целей своего дела. Развитие умения использования личностных свойств других людей в собственных интересах. Развитие умения преобразовывать конкурентные преимущества и недостатки соперников, их профессионально сильных и слабых сторон в собственные конкурентные преимущества. Развитие умения противодействовать чужому воздействию.

Тема 5. Предприимчивый подход к управлению персональным трудовым ресурсом в предпринимательстве

Формирование навыка увязывания совокупности элементов своей рабочей силы. Развитие владения квалифицированно компенсировать недостающие способности, личностные качества, знания и навыки

другими, более развитыми профессиональными свойствами. Способы искоренения вредных наклонностей и привычек. Способы повышения уровня собственной компетентности в занятии предпринимательством.

Тема 6. Инструменты развития личностных предпосылок к занятию предпринимательством

Управление собственной компетентностью. Планирование развития предпринимательских способностей и склонностей. Управление собственными предпринимательскими способностями и склонностями. Контроль и самоконтроль собственных предпринимательских способностей и склонностей.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Тренинг предприимчивости» используются видом учебной работы является тренинг, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя. Лекции по данному курсу не предусмотрены.

Методические указания для обучающихся по выполнению тренингов

Тренинг необходим для того, чтобы, во-первых, студенты вовлекались в учебный процесс посредством выполнения тренинговых упражнений, при выполнении которых у студентов формировались бы определенные группы компетенций, во-вторых, выполнение тренинговых упражнений необходимо для формирования навыков обмена личным опытом, а также оценки коллективного опыта, получаемого в ходе выполнения упражнений.

Тренинги выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к тренингу, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения тренинговых упражнений;
- получить от преподавателя конкретные тренинговые упражнения и критерии оценки результатов участия в тренинге.

В ходе выполнения тренинга необходимо использовать рекомендованные учебные материалы, источники Интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения тренинга:

1. Получение индивидуального или группового тренингового упражнения и рекомендаций к его выполнению.
2. Выполнение индивидуального или группового тренингового упражнения для формирования и закрепления навыков согласно задачам изучения курса.

3. Подготовка индивидуальной устной обратной связи по итогам выполнения тренингового упражнения.

4. Представление индивидуальной устной обратной связи по итогам выполнения тренингового упражнения.

5. Организованное обсуждение в группе, индивидуального или группового тренингового упражнения, с получением обратной связи от преподавателя.

Примеры:

a. Выполнение группового тренингового упражнения «Лабиринт»

1. На полу аудитории с помощью бумажного скотча обозначается маршрут. Он представляет собой извилистую тропинку длинной 4 – 6 м. и шириной около 1 м.
2. Все участники группы делятся на пары (если пары не хватает, то участвует преподаватель), получают описание упражнения и рекомендации по его выполнению.
3. Выполнение упражнения: Один из пары игроков начинает игру как ведущий, второму завязывают глаза – он ведомый. Его задача – пройти по маршруту и не запутаться в лабиринте. Ведущий дает словесные указания: влево, вправо, два шага в сторону и т.д., по выбору ведущего игрока. Ему нельзя касаться ведомого руками и как-то кроме слов, руководить действиями партнера. После того как ведомый преодолевает маршрут, его результат записывается на доске. Затем в паре участники меняются ролями, и засекается время, за которое второй участник прошел лабиринт. Определяется общее время каждой пары.
4. Подводятся итоги упражнения. Каждый участник готовит индивидуальную устную обратную связь по итогам выполнения тренингового упражнения.
5. Преподавателем проводится организованное обсуждение в группе тренингового упражнения, дается обратная связь.

b. Выполнение индивидуального тренингового упражнения «Матрешка» (интерпретировано)

1. Участнику дается матрешка и предлагается открывать ее, добираясь до наименьшей куколки. Каждый слой обозначает для участника его предпринимательскую сущность, так что под внешней оболочкой – каким его видят окружающие – скрываются более глубокие уровни.
2. Упражнение начинается словами: «- Это я (фамилия и имя участника), каким меня видят окружающие …» Продолжение может быть таким: «Это я – такой, каким меня видит моя стартап – команда / партнеры / конкуренты /каким предпринимателем я являюсь на самом деле»
3. Подводятся итоги упражнения. Каждый участник готовит индивидуальную устную обратную связь по итогам выполнения индивидуального тренингового упражнения.
4. Преподавателем проводится обсуждение в группе хода выполнения и итогов упражнения, дается обратная связь.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубленную и самостоятельную проработку тем, посредством выполнения индивидуальных тренинговых упражнений. В ходе выполнения которых обучающиеся ведут дневник. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Тренинг предприимчивости» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Тренинг предприимчивости» включает в себя:

1. Подготовку к тренингу

1.1. Выполнение индивидуального тренингового упражнения;

1.2. Ведение дневника о ходе выполнения индивидуального тренингового упражнения;

2. Подготовка к зачету с оценкой

2.1. Подготовка презентации с описанием результатов о развитии собственных склонностей, личностных качеств и способностей профессионально значимых для занятия предпринимательством, которые были достигнуты в ходе выполнения индивидуальных и групповых тренинговых упражнений в ходе тренингов, а также самостоятельных индивидуальных тренинговых упражнений.

Пример самостоятельной работы:

Составьте тайм-план на ближайший календарный месяц по искоренению ваших вредных наклонностей и привычек (любой по вашему выбору). В течении этого месяца ведите дневник выполнения тайм-плана.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Склонности и личностные качества, профессионально значимые для занятия предпринимательством	Развитие собственных склонностей и личностных качеств, профессионально значимых для занятия предпринимательством (любое на выбор обучающегося)	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
Тема 2. Предпринимательские способности	Развитие собственных предпринимательских способностей (любой на выбор обучающегося)	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
		Интернет	упражнения
Тема 3. Предприимчивый подход к управлению собственным бизнесом	Развитие собственной активности	Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
Тема 4. Предприимчивое отношение владельцев бизнеса к окружению в предпринимательстве	Развитие умения противодействовать чужому воздействию	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
Тема 5. Предприимчивый подход к управлению персональным трудовым ресурсом в предпринимательстве	Искоренение вредных наклонностей и привычек (любой на выбор обучающееся)	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
Тема 6. Инструменты развития личностных предпосылок к занятию предпринимательством	Развитие собственных личностных предпосылок к занятию предпринимательством	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей

школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Глава 4. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература

1. Петренко Е.С., Шабалтина Л.В., Варламова А.В. Современные практики принятия управленческих решений: лидерство и саморазвитие: учебное пособие. – М.: Креативная экономика, 2019. Раздел 1. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=599622

2. Утемов В.В. Развитие креативности учащихся: учебные задачи открытого типа. – М.: Юрайт, 2021. https://urait.ru/bcode/476527

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Журнал «Эксперт Online»	http://www.expert.ru
2.	Интернет-издание о бизнесе, стартапах, инновациях, маркетинге и технологии	https://vc.ru
3.	Коммерсантъ. Секрет фирмы.	http://www.kommersant.ru/
4.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА).	http://rusangels.ru/naba/
5.	Независимое издание о технологиях и бизнесе, организатор мероприятий и создатель сервисов для предпринимателей, инвесторов и корпораций.	https://rb.ru
6.	Журнал «Современная конкуренция»	http://moderncompetition.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	20 - 11 – дневник заполнен полностью, в ходе выполнения задания обучающемуся удалось достигнуть планируемых результатов; 10 - 6 – дневник заполнен полностью, в ходе выполнения задания обучающемуся частично удалось достигнуть планируемых результатов; 5 - 1– дневник заполнен полностью, в ходе выполнения задания обучающемуся не удалось достигнуть планируемых результатов; 0 – дневник не заполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к тренингам:</u>

Тренинг № 1

1. Упражнение «Лабиринт»

На полу обозначается цветной клейкой лентой, чертится мелом, отмечается цепочкой из положенных стульев (или любым другим способом) маршрут. Он представляет собой извилистую тропинку длиной четыре-шесть метров и шириной около метра. Один из пары игроков начинает игру как ведущий, второму завязывают глаза - он ведомый. Его задача - пройти по маршруту и не запутаться в лабиринте. Ведущий дает словесные указания: влево, вправо, два шага в сторону и т.д., по выбору Ведущего игрока. Ему нельзя касаться ведомого руками и как-то, кроме слов, руководить действиями партнера.

После того как ведомый преодолевает маршрут, его результат записывается на доске. Затем в паре участники меняются ролями, и засекается время, за которое второй участник прошел лабиринт. Определяется общее время пары. В конце можно назвать пару-победительницу, ту, которая прошла маршрут в кратчайший срок.

— Итак, все разбились на пары и готовы к игре. Скажите, вы все уверены в своих силах? в надежности партнеров? Бывало ли, что в состоянии напряжения вы теряли над собой контроль и забывали самые простые вещи? Например, все знают, где левая, правая стороны? как двигаться вперед и назад? Покажите, пожалуйста, рукой эти направления! Вы уверены, что даже в сложной ситуации не перепутаете эти понятия? Что ж, прекрасно! Несколько вещей, на которые я хотел бы обратить внимание участников:

- ведущий несет полную ответственность за ведомого. Он четко и вовремя предупреждает его о всех возможных опасностях и преградах;
- просьба ко всем без исключения участникам: запомните, пожалуйста, все свои ощущения, эмоции в двух ролях - ведущего и ведомого;
- задания зрителям: успех зависит и от вас. Соблюдайте тишину, чтобы не мешать контакту между партнерами на площадке. Обратите особое внимание на то, как изменяется у человека, проходящего лабиринт, язык тела и почему это происходит? Походка, спина, руки расскажут вам немало о переживаниях героя. Запомните все эти детали до окончания игры!

«Быть предпринимателем – значит взяться за новое дело» - В.И. Даль.

И. Шумпетер (американский экономист австрийского происхождения) – видел основное назначении предпринимательства в революционировании и реформировании производства путем использования разнообразных возможностей для выпуска новых или старых (но новым способом) товаров, открытия новых источников сырья, рынков сбыта и т.д. По его мнению, предпринимательство – это универсальная общеэкономическая функция, присущая любому обществу

Фридрих фон Хайек понимал предпринимательство как свободу человека, исключающую его подчинение воле других людей, но, безусловно, сообразующуюся с законами гражданского общества (свобода и уважение закона).

Б.А. Райзберг предпринимательство понимает как мобильность и динамичность, отличающие его от относительно устоявшихся форм и методов экономической деятельности.

Профиль предпринимателя:

	Качество	Индикатор проявления качества
	Поиск возможностей и инициативность	- видит и использует новые или необычные деловые возможности; - действует до того, как его вынудят к этому обстоятельства
	Упорство и настойчивость	- готов к неоднократным усилиям, чтобы преодолеть препятствие; - меняет стратегии, чтобы достичь цели
	Готовность к риску	- предпочитает ситуации «вызова» или умеренного риска; - предпринимает действия, чтобы уменьшить риск или контролировать результаты
	Ориентация на эффективность и качество	- находит пути делать вещи лучше, дешевле, быстрее; - стремится достигать совершенства, улучшать стандарты эффективности

	Вовлеченность в рабочие контакты	- принимает на себя ответственность и идет на личные жертвы для выполнения работы; - берется за дело вместе с работниками или вместо них
	Целеустремленность	- ясно выражает цели, имеет долгосрочное видение деловой ситуации; - постоянно ставит и корректирует краткосрочные задачи
	Стремление быть информированным	- лично собирает информацию о клиентах, поставщиках, конкурентах; - использует личные и деловые контакты для своей информированности
	Систематическое планирование и наблюдение	- планирует, разбивая крупные задачи на подзадачи; - следит за финансовыми показателями и использует их при принятии решений
	Способность убеждать и устанавливать связи	- использует осторожные стратегии для влияния и убеждения людей; - использует деловые и личные контакты как средство достижения своих целей
	Независимость и самоуверенность	- стремится к независимости от правил и контроля других людей; - полагается лишь на себя перед лицом противостояния и при отсутствии успеха; - верит в свою способность выполнять трудные задачи

Любое занятие в определенной мере является и диагностическим, т.е. участник с помощью ведущего и самостоятельно может проверить себя, свою готовность к предпринимательской деятельности, увидеть и прочувствовать как свои слабые, так и сильные стороны, наметить и выполнить конкретную программу дальнейшего самосовершенствования в данном направлении.

Тренинг № 2

Заявление

«Не действовать, когда проходит время, значит себя погубить» - Афоризм древнего Китая.

«В самом начале работы группы каждый из вас должен написать заявление, где необходимо указать свои основные биографические данные и деловые качества. Это должно быть неформальное представление самого себя. Время на составление такого заявления – 5 минут.

Затем мы объединимся в большой круг и каждый зачитает свое заявление. Остальные в это время будут внимательно слушать, чтобы запомнить «нового сотрудника», т.е. его имя, основные данные, деловые качества, которые указал выступающий.

Затем каждый из вас оформляет визитную карточку, где указывает свое тренинговое имя. При этом вы вправе взять себе любое имя: свое настоящее, игровое, имя реального бизнесмена или политического деятеля и т.п. Имя должно быть написано разборчиво и достаточно крупно. Визитки крепятся на груди. В дальнейшем, мы обращаемся друг к другу только по этим именам».

Рекомендации ведущему:

Вам следует позаботиться о бланках для заявлений и карточках для визиток. Можно нарезать их из плотной бумаги. Также лучше иметь под рукой булавки, ручки, карандаши для участников.

В этом случае, когда несколько участников выберут себе одинаковые имена, ведущий должен посоветовать им найти вариант этого имени, например, Саша, Александр, Шура и т.п., или взять другое игровое имя. Это нужно для целого ряда тренинговых упражнений.

Психологический комментарий:

Это самое начало встреч такого рода тренинговых занятий, поэтому участники должны подумать над представлением себя. Причем именно такое начало, когда человеку приходится сделать краткий анализ своей жизни. Помогает настроиться на большую и серьезную работу. Участники с первых минут тренинга понимают, что предстоит серия не просто увлекательных встреч, а тренинг деловых качеств.

Тренинг № 3

Правила группы

«Начни, и дело будет сделано» - И. Гетте

«После представлений, сделанных в виде «заявления» каждого из вас, мы примем «правила нашей группы», необходимые для полноценной и качественной работы по проблеме развития предпринимательских качеств. (Правила тренинга смотрите в предыдущем разделе «Лидер»).

Давайте посмотрим, что мы может принять без изменений, а что есть смысл обсудить, выяснить возможные противоречия и недоразумения. После такого качественного анализа предлагаемых правил мы может их принять и в дальнейшем руководствоваться или во время общения».

Рекомендации ведущему:

На все вопросы участников вы даете ответы, рассматриваете все предложения об изменении правил или добавлении новых. Во время обсуждения вы должны дать возможность высказаться всем желающим, выслушать все предложения и обстоятельно обсудить их. Ваша задача – разъяснить участникам, что данные правила – это не просто формальные требования, а необходимость, способствующая формированию привычки систематически планировать свою деятельность и наблюдать за изменением ситуации, отработка приемов отслеживания хода работы и анализа показателей результативности своей деятельности.

Затем проводится поименное принятие окончательно согласованного текста правил, которыми и будете руководствоваться вы и группа на протяжении всего тренинга. Правила работы группы записываются на отдельном листе бумаги, который подписывается каждым участником. Лишь после этого участника становится членом группы. Если кого-то из участников эти правила не устраивают, он должен принять решение: признать их и следовать этим правилам или покинуть группу, не начиная занятий. Выбор участник делает самостоятельно, без советов и давления со стороны других членов группы.

Психологический комментарий:

Принятие правил настраивает участников на работу, помогает осознать предстоящий большой, долгий путь, не всегда приятный и легкий.

Тренинг № 4

Зачем я в группе

«Человек – все равно, что кирпич: обжигаясь, он становится твердым» - Б.Шоу.

В начале этого упражнения стулья стоят в центре комнаты по кругу. Количество стульев и участников – одинаковое. Ведущий обращается к ним: «Для этого упражнения мне нужно несколько человек. Зачем и в чем будет состоять упражнение, я скажу позже. А теперь желающих прошу войти в круг и сесть на стулья». Кто сделал первый шаг (3-5 человек), вошел в круг и сел на любой свободный стул, они получают максимальный балл – 5 баллов.

Все остальные участники должны по очереди доказать свою полезность группе. Для этого каждый, войдя в круг, должен ответить на вопрос: «Чем я могу быть полезен группе?» Участники, находящиеся в круге, оценивают ответ на вопрос, используя 5-тибалльную шкалу, простым большинством голосов. Тот, кто получил 1-5 баллов, садится на любой свободный стул, а кто – 0 баллов – имеет право повторить попытку. Если и со второй попытки у него не получилось, группа не увидела его «полезности», человек становится лишь кандидатом в члены группы и сидит за пределами общего круга. Он имеет право в любой момент (когда почувствует внутреннюю готовность) повторить попытку – войти в общий круг, ответив на тот же самый вопрос.

Система оценки: от 0 до 5 баллов. Все, получившие от 1 до 5 баллов, сразу записывают свой результат в ведомость учета результатов работы.

Рекомендации ведущему:

После этого и практически всех других упражнений и заданий вы начинаете работу в режиме рефлексии, т.е. осмысление того, что произошло, и позиций и действий каждого участника. Сначала вы сами задаете всей группе наводящие вопросы: «Что произошло во время упражнения?», «Что помешало тебе сделать шаг первым?», «Почему ты не смог убедить группу в своей полезности?».

«В чем причина? Тебе не хватает слов, смелости, смущает присутствие кого-то из группы, слишком пристальное внимание со стороны группы? Что еще? Если у тебя все получилось, хорошо! Но что тебе помогло сделать первый шаг? Смог бы ты еще раз убедить группу? А в другой ситуации ты мог бы поступить так же? Какие аргументы ты еще можешь привести? Подумай».

Главное – настроить группу на постоянную работу по осмыслению происходящего на занятиях, на анализ ситуации, действий членов группы и своих собственных. «Почему? Как можно сделать более эффективно? Что мешает продуктивной работе?». В ходе групповой рефлексии нужно давать высказаться всем желающим участникам. Заставлять нельзя, торопить тоже не следует.

Психологический комментарий:

Одной из отличительной особенностей делового человека является умение четко и конкретно формулировать цель в зависимости от ситуации и с учетом перспективы. Упражнение решает именно эту задачу – научить членов группы самостоятельно четко и конкретно формулировать свои цели на период тренинга.

Тренинг № 5

Хозяин

«Смелым помогает судьба» - Теренций

«Предприниматель – хозяин своего дела! Вы готовы продемонстрировать и аргументировать это? Тогда сделайте так, чтобы все участники почувствовали, что вы здесь хозяин. Именно вы здесь и теперь! Итак, ваши действия. Что вы сделаете или скажете, решать вам. Но условие одно – все остальные должны почувствовать в вас хозяина ситуации. Это может проявиться и в интонации вашего голоса, и в позе, которую вы принимаете во время обращения к аудитории. Это может быть какой-то особый поступок, которым вы продемонстрируете свой хозяйский подход. Итак, вам несколько минут на размышление, внутренний настрой на ситуацию, и кто котов первым сделать это, приглашается в центр комнаты».

Рекомендации ведущему:

Участники по очереди (по мере психологической готовности) выступают в роли «хозяина» ситуации. Группа оценивает действия каждого участника по шкале – от 0 до 3 баллов. Если участник получает 0, то после всех он имеет право выступить еще раз.

Еще раз подчеркнем, что участие в упражнениях добровольное. Но если член группы не принимает участия в упражнении, он штрафуется, т.е. записывает в свою ведомость 2 штрафных балла.

Психологический комментарий:

Это упражнение – своеобразный тест на готовность рискнуть, сделать шаг навстречу себе, преодолеть самого себя, свой страх, внутреннюю неуверенность. Многим участникам оно дается с большим трудом, поэтому его можно повторить на следующих занятиях.

Если в упражнении с первой попытки приняло участие меньше половины группы, то следует обсудить возможные причины страха перед этим заданием. Постарайтесь выяснить, что было основной преградой, что вызывало максимальные затруднения.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Тренинг предприимчивости» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Перечислите несколько личностных качеств, профессионально значимых для предпринимателя.
2. Перечислите несколько склонностей, профессионально значимых для предпринимателя.
3. Что определяет качество персонального трудового ресурса предпринимателя?
4. Что такое профессионально значимые способности?
5. Что такое чувство хозяина?
6. Перечислите специальные личностные предпосылки успешного участия людей в предпринимательской деятельности на профессиональной основе.
7. Что означает понятие «Склонность действовать предприимчиво»?
8. Что означает понятие «Предприимчивость»?

9. Перечислите элементы предприимчивости, которые являются ядром совокупности личностных качеств и наклонностей, составляющих группу специальных личностных предпосылок успешного участия людей в предпринимательстве на профессиональной основе.

10. Дайте определение понятию «Предпринимательская ментальность»

11. Дайте определение понятию «Личная конкурентность»

12. Перечислите элементы личной конкурентности, которые являются ядром совокупности личностных качеств и наклонностей, составляющих группу специальных личностных предпосылок успешного участия людей в предпринимательстве на профессиональной основе.

13. Дайте определение понятию «Конкурентный дух»

14. Дайте определение понятию «Конкурентный образ мышления»

15. Ответьте на вопрос: «Какие способности людей являются предпринимательскими?»

16. Перечислите ключевые предпринимательские способности.

17. Дайте определение понятию «Личная конкурентоспособность»

18. Перечислите наиболее профессионально значимые способности для занятия предпринимательской деятельностью.

19. Дайте определение понятию «Лидерские способности»

20. Дайте определение понятию «Организационные способности»

21. Дайте определение понятию «Управленческие (административные) способности».

22. Перечислите способности, содействующие постоянному личному вдохновению предпринимателей

23. Дайте определение понятию «Личная конкурентоспособность»

24. Перечислите части способности действовать предприимчиво в интересах своего дела

25. Перечислите основные специальные знания и умения необходимые для работы в профессии предпринимателя на стадии текущего ведения собственного бизнеса.

Задания 2-го типа

1. Изучите предложенный кейс №1 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
2. Изучите предложенный кейс №2 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
3. Изучите предложенный кейс №3 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
4. Изучите предложенный кейс №4 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
5. Изучите предложенный кейс №5 и дайте ответ на вопрос «Какие

лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»

6. Изучите предложенный кейс №6 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
7. Изучите предложенный кейс №7 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
8. Изучите предложенный кейс №8 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
9. Изучите предложенный кейс №9 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
10. Изучите предложенный кейс №10 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
11. Изучите предложенный кейс №11 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
12. Изучите предложенный кейс №12 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
13. Изучите предложенный кейс №13 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
14. Изучите предложенный кейс №14 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
15. Изучите предложенный кейс №15 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
16. Изучите предложенный кейс №16 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
17. Изучите предложенный кейс №17 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
18. Изучите предложенный кейс №18 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
19. Изучите предложенный кейс №19 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
20. Изучите предложенный кейс №20 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации

предложенного кейса?»

21. Изучите предложенный кейс №21 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
22. Изучите предложенный кейс №22 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
23. Изучите предложенный кейс №23 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
24. Изучите предложенный кейс №24 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»
25. Изучите предложенный кейс №25 и дайте ответ на вопрос «Какие лично вам необходимы способности и склонности для реализации предложенного кейса?»

Задания 3-го типа - представленное задние индивидуально для каждого обучающегося по объекту исследования.

1. Проведите презентацию с описанием результатов о развитии собственных склонностей, личностных качеств и способностей профессионально значимых для занятия предпринимательством, которые были достигнуты в ходе выполнения индивидуальных и групповых тренинговых упражнений в ходе тренингов, а также самостоятельных индивидуальных тренинговых упражнений.

Кейсы для задания 2-го типа

Кейс №1

История одного стартапа: The Dollar Shave Club



Лидер мирового рынка потребительских товаров Unilever объявил

о покупке Dollar Shave Club за $1 000 000 000. Что же обусловило успех этого небольшого стартапа по доставке бритвенных станков? Рассмотрим составляющие их формулы успеха.

Продукт = решение проблемы

В первую очередь, важно упомянуть о том то, что Dollar Shave Club решает реальную проблему своих клиентов с помощью собственного оригинального продукта.

Выступая против новомодных бритв со множеством «примочек», они создали простой, но выполняющий свою основную функцию, качественный продукт.

«Вам действительно нужна бритва с вибрирующей ручкой, фонариком, скребком и десятком лезвий? У вашего деда было всего одно лезвие...и полиомиелит.»

Благодаря этой формуле и в то же время будучи сфокусированными на решении конкретной проблемы, Dollar Shave Club имеет на сегодняшний день более 1 700 000 подписчиков, а прогнозируемые доходы от продаж в этом году составляют $200 000 000.

Качественный контент-маркетинг

Привет! Я Майк, основатель DollarShaveClub.com. Что такое DollarShaveClub.com? Ну, за $1 в месяц мы доставляем высококачественные бритвы прямо к вашей двери.

Да, $1! Хороши ли наши лезвия? Нет, наши лезвия просто великолепны!

Каждая бритва снабжена лезвием из нержавеющей стали, увлажняющей полоской с Алоэ Вера и поворотной головкой. Она настолько нежная, что подойдет даже ребенку.

Вам нравится тратить $20 в месяц на брендовые бритвы? $19 уходят Роджеру Федереру.

Вы действительно считаете, что вашей бритве нужна вибрирующая ручка, фонарик, скребок и 10 лезвий? У вашего деда было всего одно лезвие...и полиомиелит.

Хватить переплачивать за ненужные вам функции и забывать покупать новые лезвия каждый месяц. Алехандро и я доставим их прямо к вам на дом.

Мы не просто продаем лезвия, мы также создаем новые рабочие места. — Алехандро, чем ты занимался в прошлом месяце? — Не работал. — А чем ты занимаешься сейчас? — Работаю.

Итак, забудьте думать о покупке нового лезвия каждый месяц и начинайте думать, куда вы потратите все те деньги, которые я вам сэкономлю.

Мы — DollarShaveClub.com, и вечеринка начинается!

На сегодняшний день это видео набрало более 23 000 000 просмотров. Для генерального директора компании Майкла Дубина (Michael Dubin), имеющего за плечами опыт работы по созданию брендированного контента для таких компаний как Nike и Gatorade, не в новинку заниматься брендингом и рекламой потребительских товаров. Добавьте к этому актерское образование в прославленном Upright Citizens Brigade в Нью-Йорке, и становится понятен успех этого вирусного видео.

Помимо прирожденного таланта Майкла немаловажную роль сыграл изначальный стратегический подход команды DSC к контент-маркетингу:

- Они публикуют разный контент на разных площадках, учитывая ее специфику и аудиторию.
- Они общаются с подписчиками во всех социальных сетях, будь то ответы на вопросы, непосредственно связанные с их сервисом, или простая шутливая беседа.
- В своем контенте они используют имена сотрудников компании для придания ей более дружественного облика.

Ореол исключительности

12 000 людей подписалось на Dollar Shave Club в течение 48 часов после того, как их видео появилось в сети. И это не было простой случайностью.

Что интересно, основатель Майк Дубин не любит использовать

термин Subscription Business (подписная бизнес-модель) по отношению к своей компании и вместо этого употребляет понятие Membership Business (бизнес-модель на основе членства), что подкрепляется словом «клуб» в названии компании. В результате такого подхода клиенты DSC чувствуют себя частью чего-то более личного — почти что движения. «Вы хотите быть в моем клубе?»

Модель подписки

Бритье — это одно из повседневных действий большинства людей, и по этой причине к нему отлично применима модель подписки. Как потребитель, вы легко можете посчитать, сколько вы тратите в месяц на лезвия и сколько вы сможете сэкономить благодаря подписке на сервис DSC. Кроме того, это довольно удобно, так как избавляет от необходимости самому следить за запасом новых лезвий дома и самостоятельно покупать их.

Вдобавок, предложение достаточно гибкое за счет 3-х различающихся по цене вариантов подписки: от хорошего к лучшему.



Страница с ценами Dollar Shave Club напоминает SaaS-продукт

Талантливая команда проектировщиков

Своему стремительному росту Dollar Shave Club, без сомнения, обязан талантливой команде технических специалистов. После первоначального неудачного опыта с платформой, не поддерживающей модель подписки (Magento), проектная группа DSC разработала

собственный back-end интерфейс. Их первоначальная eCommerce платформа была построена всего за 3 месяца, а затем приведена в соответствие с различными сферами деятельности компании — CRM, выполнение заказов, автоматизация маркетинга, и многое другое.

Компания также использовала Amazon AWS для масштабирования своей платформы, чтобы справиться с притоком трафика, вызванного их рекламой на Супер Боул в 2015 году.

«Если смотреть глазами клиента, нас отличает маркетинг. Но кроме этого, у нас есть технология, чтобы проделать всю эту работу. Сбор данных, их анализ, операционная деятельность — все это должно производиться в совокупности, что не было бы возможным без нашей технологии», — говорит Кевин Дэйту (Kevin Datoo), главный операционный директор компании Dollar Shave Club.

Куда же без харизмы!

Последний и, вероятно, наиболее важный компонент успеха Dollar Shave Club — самый трудный для объяснения (а уж тем более для копирования). Он включает в себя брендинг и, разумеется, гениальный маркетинг. Но, помимо этого, существует также «секретный соус», который делает компанию такой, какой она сегодня является. Они определили свою индивидуальность и свой уникальный способ самовыражения.

Кейс №2

История Etsy, или Как построить глобальный бизнес на торговле вещами ручной работы



Etsy — сайт eCommerce, на котором можно купить или продать изделия ручной работы и различные винтажные вещи. Бизнес Etsy начался с объединения вокруг торговой площадки людей, влюбленных в hand made и предметы старины.

По итогам публичного размещения ценных бумаг (IPO), компания была оценена рынком в $2 000 000 000. Очевидно, сохранить в таких условиях репутацию торговой площадки «для своих» не получится, и перед руководством Etsy стоит стратегически важная задача по по поиску нового лица компании.

Как все начиналось

Основатель Etsy Роб Калин (Rob Kalin) вспоминает:

«В начале апреля 2005 года я сидел на оранжевом стуле перед открытым окном. Ночь, на улице непроглядная тьма. Я только вернулся в Бруклин из Парижа, где прожил некоторое время, и собирался набросать несколько идей, которые впоследствии должны были стать Etsy. В работе мне помогали друзья: Крис, Хаим и Джаред. Благодаря этому, Etsy прошел путь от задумки до функционирующего веб-сайта примерно за два месяца».

Действительно, Etsy был основан в июне 2005 года Робом Калином,

Крисом Магуайром (Chris Maguire), Хаимом Шоппиком (Haim Schoppik) и Джаредом Тарбеллом (Jared Tarbell).

25-летнему Калину, успевшему к тому времени поучиться в пяти разных колледжах, получить степень бакалавра и заняться в итоге плотницким делом, нужен был рынок сбыта для компьютеров в деревянных кожухах, которые он изготавливал:



Естественно, такого рынка не существовало — и Роб Калин решил его создать. Во всяком случае, такова одна из версий.

Согласно другой, высказанной Дэвидом Лифсоном (David Lifson), изначально Etsy представлял собой обычный фриланс-сайт. Однако впоследствии он был перепрофилирован в площадку для тех, кто хочет продать или купить вещи ручной работы. Ebay, по мнению увлекающихся хэнд-мейдом людей, на эту роль не годится. Лифсон вспоминает:

> «Почти сразу после запуска сайта на него хлынул поток людей, неравнодушных к hand made. При этом, они не просто регистрировались, но также рассказывали о ресурсе своим знакомым. Число регистраций росло, как снежный ком».

Отметим, что успешному запуску проекта способствовало развитие социальных сетей и общественная конъюнктура, а именно — популярность антиконсьюмеризма.

Интересно, что Роб Калин долгое время отказывался говорить о том, откуда появилось название Etsy. Недавно он все-таки удовлетворил любопытство поклонников ресурса, заявив:

> «Я выбрал слово, не несущее смысловой нагрузки, поскольку

хотел построить бренд с нуля. Я просто смотрел фильм “Восемь с половиной” Федерико Феллини и записывал то, что слышал. Итальянцы часто говорят “etsi” [eh, si], что означает “О, да”. Также это означает “И если” в переводе с латинского языка».

К январю 2008 года в Etsy было 50 сотрудников и 650 000 пользователей (120 000 из них — продавцы) из 127 стран.

К 2010 году сообщество Etsy выросло до 5 000 000 человек, а годовой доход превысил $300 млн.

В 2015 году площадкой пользовалось уже более 50 000 000 человек (в том числе 1 400 000 продавцов), а по итогам IPO компания была оценена рынком в $2 млрд.

Что позволило Etsy за 9 лет пройти путь от идеи до бизнеса огромных масштабов?

Выделим ключевые моменты:

- Использование в интересах бизнеса общественных настроений;
- Достижение лавинообразного роста аудитории;
- Создание максимально комфортных условий для онлайн-шоппинга.

Но вернемся в то время, когда основатели Etsy только готовили стартовую площадку для взлета компании.

Первые годы

На начальном этапе перед Робом Калином и его командой встал вопрос: как найти людей, которые будут продавать свои работы на их сайте? Решением стал выход за пределы всемирной паутины.

Представители Etsy начали постоянно посещать различные выставки декоративно-прикладного искусства в США и Канаде. На фоне экономического упадка, в то время набирало популярность движение антипотребительства. Количество разного рода ярмарок, где можно было приобрести или продать вещи ручной работы, росло как на дрожжах.

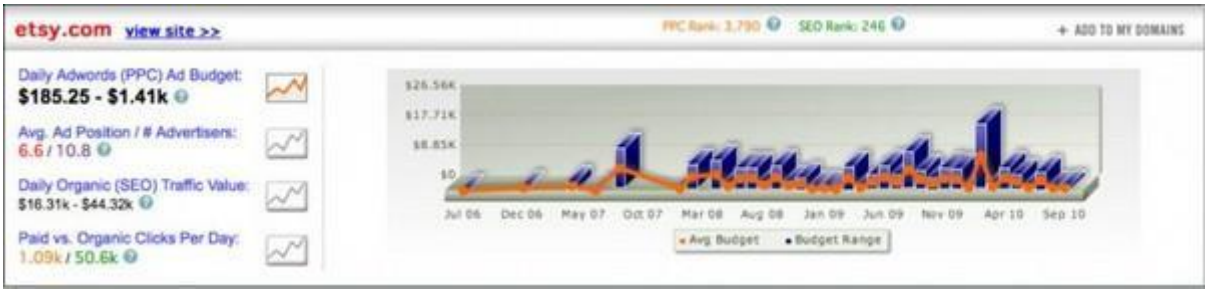
Команда Etsy стремилась привлечь наиболее влиятельных художников, ремесленников и коллекционеров винтажных вещей, справедливо полагая, что за авторитетами пойдут их последователи.

Ведущие художники, ремесленники и коллекционеры, в свою очередь, были совсем не против расширить аудиторию.

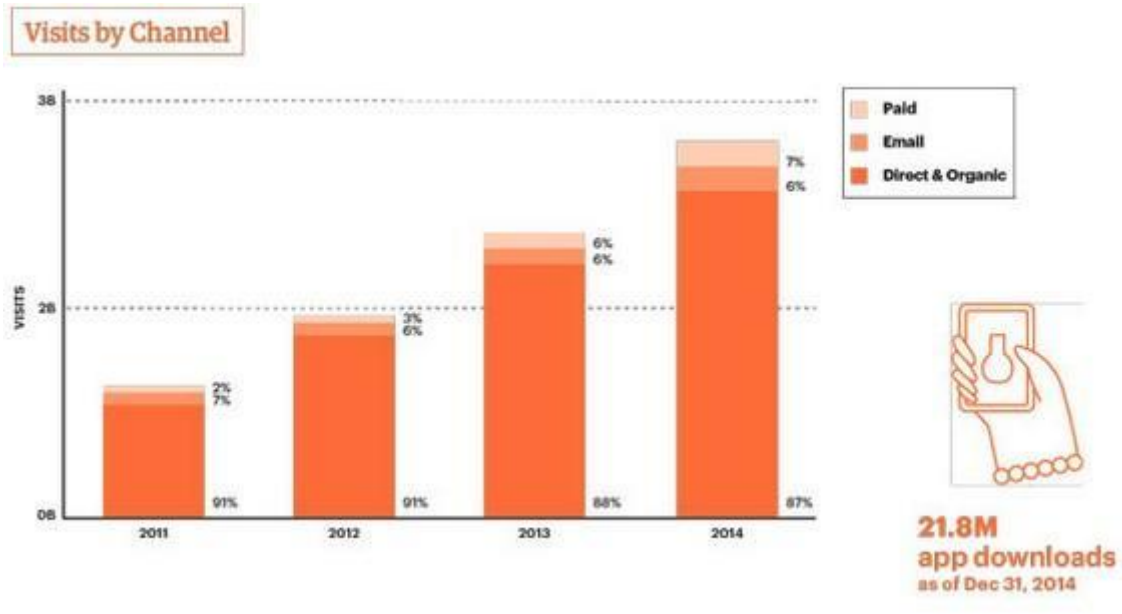
«Рекрутированные» продавцы направляли своих постоянных клиентов на сайт Etsy, обеспечивая дополнительный приток покупателей.

Органический маркетинг

В исследовании, проведенном Стивеном Карпентером (Steven Carpenter) в 2010 году, отмечается, что Etsy почти не тратила денег на привлечение аудитории:



Etsy в первую очередь полагалась на органические каналы, которые с 2011 года давали компании от 87% до 91% трафика. На платную рекламу приходилось от 2% до 7% трафика:



Помимо того, что органический трафик не требует финансовых затрат, он также дает более качественные лиды.

Что привлекало продавцов на Etsy?

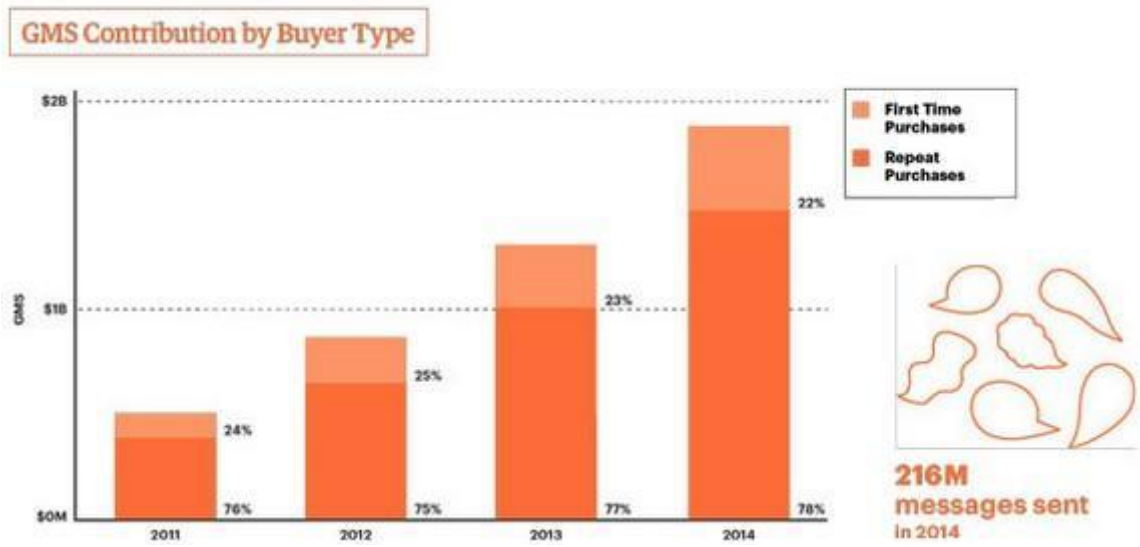
Торговая площадка давала людям шанс превратить свое хобби в

маленький бизнес. Приходя на Etsy, они становились предпринимателями, имеющими возможность управлять своим делом так, как им нравится. Это привлекательнее, чем просто разместить объявление на eBay.

Важное достоинство Etsy заключалось в том, что площадка позволяла постоянным продавцам стабильно увеличивать уровень дохода за счет работы над своим онлайн-магазином. Таблица ниже демонстрирует, как рос средний доход активных продавцов в период с 2011 по 2014 год:

	GMS/Seller	% Active Seller	Effective Earnings Per Active Seller
2011	$ 817	100%	$ 817
2012	$ 2,241	52.60%	$ 4,260
2013	$ 3,314	39.30%	$ 8,433
2014	$ 4,299	32.30%	$ 13,310

Для покупателей сайт Etsy стал местом с огромным ассортиментом качественных и оригинальных (а порой по-настоящему уникальных) вещей. Именно поэтому у Etsy столь велика доля повторных покупок:



В 2014 году 78% покупок были совершены людьми, ранее уже приобретавшими что-либо на Etsy. Безусловно, это победа в борьбе за лояльность клиентов, открывшая компании путь к интенсивному росту.

	GMS/2011 Buyer	% Active Buyers	Y/Y Retention	Spend/CY Active Buyer
2011	$ 103	100%	-	$ 103.00
2012	$ 177	46.20%	46.20%	$ 383.12
2013	$ 186	44.70%	96.75%	$ 416.11
2014	$ 195	44.70%	100.00%	$ 436.24

В марте 2012 года Etsy добавила на страницы с описанием товаров кнопку «Pin It». Это позволило привлечь внимание пользователей Pinterest и получить дополнительный органический трафик.

Технологии

В 2010 году Etsy значительно нарастила свой технологический потенциал за счет привлечения новых специалистов. Как отмечает Чед Дикерсон (Chad Dickerson), занявший впоследствии пост генерального директора компании, инженеры в Etsy имели значительное пространство для творчества.

В то же время, технический отдел тесно взаимодействовал с другими подразделениями компании. Это позволяло максимально оперативно подстраиваться под те требования, что предъявляли к площадке пользователи.

Etsy также активно использовала сплит-тесты для поэтапной оптимизации пользовательских путей.

Модель извлечения прибыли

В январе 2008 года Etsy достигла точки безубыточности. Свои доходы компания получала из различных источников, среди которых сбор в размере $0,20 за размещение каждого лота и комиссия 3,5% с каждой продажи. Относительно небольшие тарифы по обязательным платежам Etsy компенсировала за счет предоставления продавцам платных инструментов продвижения товаров.

Миссия: сделать мир лучше

Несмотря на то, что клиентами Etsy на сегодняшний день являются миллионы людей по всему миру, компания не спешит отказываться от своей идеологии. В Etsy считают, что мир, где правят безликие корпорации, единственным мерилом успеха для которых являются деньги

— это неправильный мир.

По мнению Роба Калина, развитие торговли вещами, произведенными в домашних условиях — важный шаг в борьбе с диктатурой большого капитала. И это не пустые слова. Калин сам изготавливает мебель и нижнее белье, хотя без проблем мог бы купить все необходимое в магазине.

Etsy способна помочь художникам и ремесленникам зарабатывать на жизнь любимым делом, вместо того, чтобы искать альтернативные источники дохода.

Роб Калин:

> «Я убежден, что правильный порядок вещей — это когда общество диктует свои условия экономическим системам, а не наоборот. Именно поэтому я всегда стремился к тому, чтобы, несмотря на рост, Etsy сохраняла свое лицо и поддерживала тесный контакт с клиентами. Мне не хотелось говорить с людьми с позиции силы, я хотел вести с ними диалог на равных».

Стоит отметить, что Etsy имеет сертификат от некоммерческой организации B Lab, подтверждающий соответствие компании определенным критериям социальной и экологической эффективности.

Мобильные устройства

В середине ноября 2011 года было выпущено приложение Etsy для iPhone. Меньше чем за 4 месяца оно преодолело отметку в 1 000 000 загрузок.

По состоянию на декабрь 2012 года, примерно 25% трафика приходилось на пользователей мобильных гаджетов. Вскоре данный показатель достиг 33%. Оптимизация веб-сайта с учетом потребностей мобильных пользователей стала важным аспектом стратегии Etsy.

Глобальное присутствие

Уже к 2010 году площадка Etsy была доступна покупателям и продавцам в 150 странах и поддерживала 23 валюты.

В мае 2012 года компания привлекла инвестиции на сумму $40 000

000 для финансирования выхода на новые рынки.

На начальном этапе было решено сконцентрировать внимание на рынках Франции, Германии, Австралии и Канады. В июне 2014 года Etsy приобрела A Little Market — французскую онлайн-площадку для торговли вещами ручной работы.

Стартовый капитал

Роб Калин вспоминает:

«Первыми инвесторами Etsy были ресторатор, которому я помог открыть интернет-кафе, а также два девелопера, для которых я в свое время выполнял плотницкие работы. Я получил чек на $50 000 еще до запуска проекта и еще $100 000 после начала работы.

Я смог получить деньги, потому что люди, к которым я обращался, доверяли мне. Я заслужил их доверие, выполняя для них работу. По моему опыту, инвестиции в проекты на ранних стадиях предполагают веру скорее в конкретного человека, а не в бизнес-план».

Сегодня держателями акций Etsy являются, среди прочих, Union Square Ventures, Index Ventures, Accel Partners, Glynn Capital Management, Manatt Venture Fund, Acton Capital Partners. В 2015 году Etsy объявила о первичном публичном размещении акций на сумму $100 000 000.

Дурное влияние мира больших денег

К огромному сожалению людей, искренне преданных первоначальной философии Etsy, выход компании на новый уровень вынудил ее руководство расширить ассортимент за счет товаров фабричного производства. Товары, произведенные в домашних условиях, отмечались на сайте как предпочтительный выбор, но сути дела это не меняло.

Определенная часть сообщества Etsy отвернулась от компании и отправилась к конкурентам вроде Big Cartel или Shopify.

То, чего так боялся Роб Калин, произошло. Нет, Etsy не сменила парадигму, но в значительной мере отошла от той идеологии, на которой

строился проект.

Впрочем, с финансовой точки зрения этот шаг оказался вполне успешным, поэтому надеяться на возвращение «старого доброго Etsy» не приходилось. В сущности, компания повторила историю Facebook и Twitter — проектов, которые выросли до определенного уровня благодаря малочисленной группе ранних последователей, после чего отказались от части своих принципов в борьбе за массовый рынок.

Что дальше?

В какой-то момент Etsy оказалась в непростом положении: компания была слишком «капиталистической» для независимых художников и ремесленников, но недостаточно ориентированной на прибыли для Уолл-стрит. По сути, торговая площадка до сих пор находится в поиске баланса. И будущее компании в значительной мере зависит от того, удастся ли ей этот баланс найти.

Кейс №3

Домашние кондитерские

Если вы умеете, а главное, любите готовить, то следующий пример — must read. На начальных этапах домашняя кондитерская может обойтись без специальных приборов вроде мощной кухонной техники или фирменного транспорта. Все, что нужно — закупить качественные продукты и придумать, как удивить потенциальных покупателей. Полине Бахаревой, владелице бренда Pauline Macaron из Тюмени удалось это сделать. Наверняка многие знают вкусный французский десерт: макаронсы, макаруны, да просто макароны — как только не интерпретируют его название русскоязычные сладкоежки. Полина решила «поиграть» не названием, а вкусами, благодаря чему нашла своего клиента.



Отличительная черта ее десертов — качественные продукты (натуральная миндальная мука или шоколад высшего сорта кувертюр), отсутствие ароматизаторов, необычные сочетания вкусов: голубой сыр, лаванда, мята и базилик, пармезан, а также многие другие.

Полине удалось удивить своих покупателей, поэтому ее бизнес развивается стремительно — за несколько месяцев страничка стартапа в Instagram собрала около 10 000 реальных подписчиков. Основной источник клиентов идет из социальных сетей, но решающее значение имеют рекомендации довольных покупателей.

Кейс №4

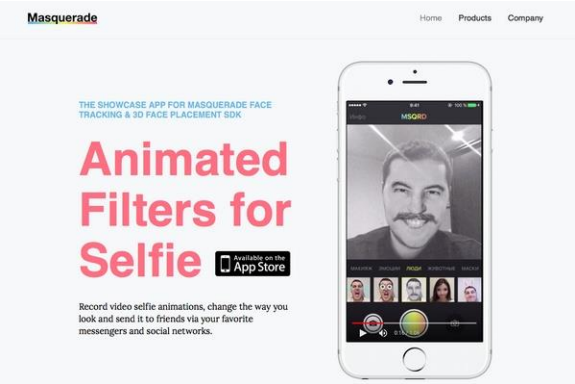
Виртуальные сервисы

Большую часть времени современный человек уделяет своим гаджетам. Те, кто хочет найти целевого пользователя среди такой аудитории, могут попробовать создавать интересные и полезные приложения. Возможно, иногда даже вредные :)

Нашумевший сервис MSQRD предлагает изменение внешности во время видеочатов в настоящем времени. Идеолог проекта Евгений Невгень рассказывает о своем детище следующее:

«Толчком для развития бренда стала новость, что украинский сервис Looksery приобрела компания Snapchat за $150 000 000. Над подобной технологией трекинга мы с командой работали почти 5

лет. Мы были убеждены — наша модель гораздо лучше, ее нужно демонстрировать широкой аудитории».



Разработчики уверены — будущее онлайн-общения именно за видеочатами. Они решили добавить позитивных эмоций участникам виртуальных бесед.

Сегодня приложение занимает лидирующие позиции топа App Store, у команды много планов: запуск версии для Android-устройств, выход на новые рынки. Хотя идея кажется неработоспособной, ведь аналоги уже существуют, создатели MSQRD доказали обратное.

Разработка приложения стоит недорого, особенно, если подходящие специалисты найдутся среди ближайшего окружения. Смело воплощайте собственные задумки!

Кейс №5

Применение собственных навыков

Самые лучшие идеи для стартапа с минимальными вложениями лежат на поверхности. У вас есть знания или навыки, которыми несложно поделиться? Создайте YouTube-канал и размещайте там полезные вебинары, собирая большую аудиторию. Вы способный студент или опытный преподаватель? Организуйте обучение желающих онлайн. Это проще, чем может показаться на первый взгляд.

Такую мысль воплотил Андрей Самойлов, кандидат экономических наук, фитнес-инструктор, преподаватель. Он постоянно занимается собственным развитием, обучает подчиненных. Итогом стало создание сервиса Palestra.

Палестрой именовалась школа в Древней Греции, где молодые люди совершенствовали одновременно интеллект и тело. Андрей Самойлов вдохновился историческим фактом, решив создать интернет-портал. Посредством него можно онлайн получать новые знания, развивать физические данные.

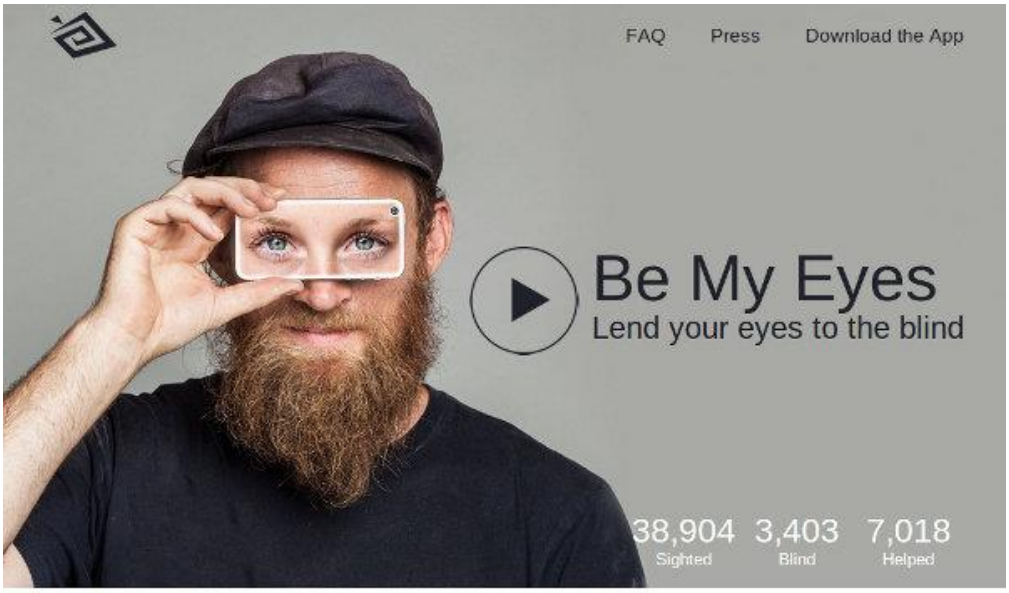
«Какой же бизнес без инвестиций, если нужно разрабатывать собственный сайт?» — скажете вы. Мы предусмотрели такой вопрос, и далее предлагаем инструмент, способный сэкономить средства на открытие компании.



Кейс №6

Стартап Be My Eyes: некоммерческое приложение для слабовидящих

Be My Eyes, некоммерческая организация из Дании, запустила технологию, призванную упростить жизнь людям с нарушениями зрения. Сочетание обычного видеовызова и международной команды добровольцев послужило основой для iOS-приложения, позволяющего «увидеть» мир через камеру смартфона.



Как это работает?

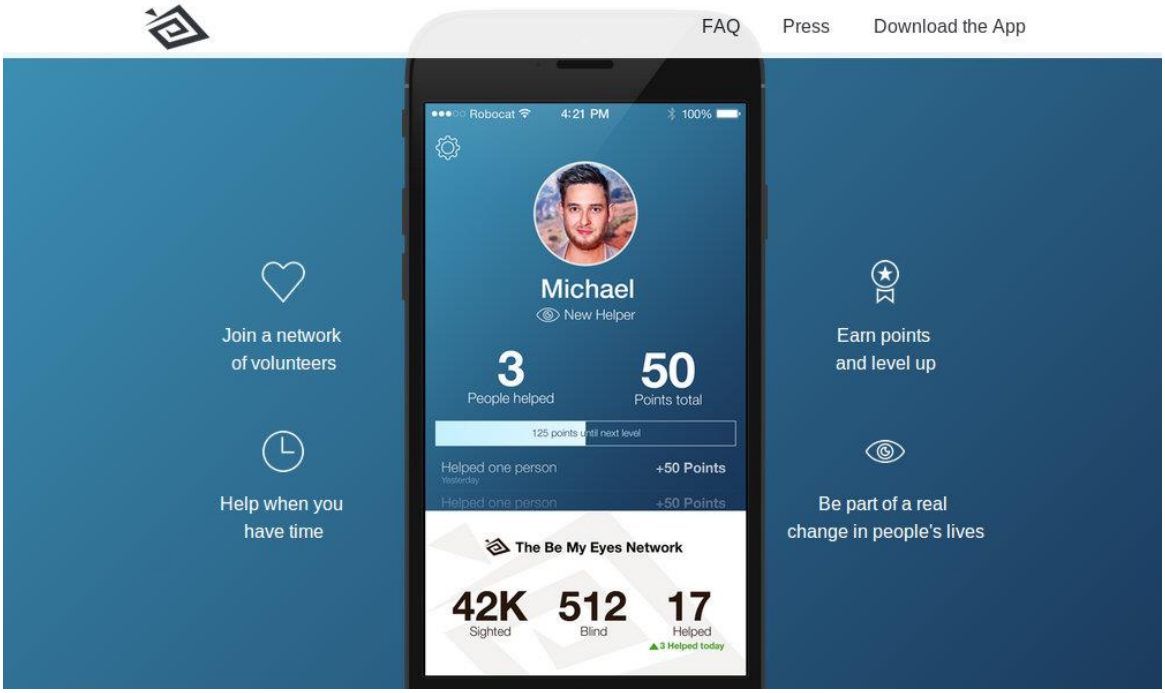
Be My Eyes, привлекший внимание основателя Twitter и Square Джека Дорси (Jack Dorsey), работает очень просто. Если вы — доброволец, желающий помогать, вы можете зарегистрироваться в системе и ждать уведомления о том, что слабовидящий человек, также зарегистрированный в приложении, нуждается в помощи. После того, как данная пара будет сформирована, приложение автоматически соединит вас через видеовызов. Клиент с нарушениями зрения наводит заднюю камеру телефона на все, что ему нужно рассмотреть, а вы описываете то, что видите.

Сервис начинает приобретать большую популярность в Европе. В частности, уже сейчас Be My Eyes скачало около 13 000 добровольцев, которые успели помочь примерно двум тысячам слабовидящих людей.

Из-за большой разницы в соотношении, не каждый доброволец может так просто воспользоваться приложением — некоторым пользователям приходится долго ждать, к тому же сервера часто перегружаются.

Касаемо основных типов помощи: основатель Be My Eyes Тилль Кристенсон (Thelle Kristensen) утверждает, что слабовидящие очень часто просят помощи на кухне (проверка срока годности продукта, обнаружение чего-либо в холодильнике, на полке и т. д).

В настоящее время приложение использует простую систему баллов для поощрения активных добровольцев и мотивации их к возвращению на сервис. У приложения есть функционал обратной связи и блокировки, гарантирующий, что доброволец, который не смог помочь или вышел из чата в момент звонка, больше не будет связан с тем же человеком.



Монетизация

Кристенсон отмечает, что Be My Eyes — полностью некоммерческая организация, которая первоначально создавалась группой добровольцев после знакомства с основателем Хансом Йоргом Вибергом (Hans Jørgen Wiberg), который сам страдал от проблем со зрением.

Ханс озвучил идею на Startup Weekend, после чего Be My Eyes получила широкую общественную поддержку. В частности, стартапу была оказана помощь со стороны Датского общества слепых, фонда Velux

Foundations и студии по разработке программного обеспечения Robocat.

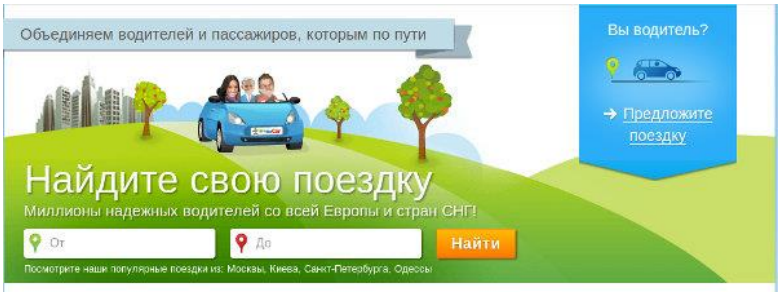
Никаких глобальных планов по будущей монетизации приложения пока нет. Возможно, появится дополнительный, платный функционал для слабовидящих, но Ханс Виберг подчеркивает, что основная услуга всегда будет бесплатной.

Кейс №7

Стартап BlaBlaCar: совместные поездки от Лиссабона до Владивостока

BlaBlaCar — это международный стартап в сфере автомобильных путешествий, объединяющий водителей и пассажиров. Если вы едете в другой город на своей машине, то можете создать объявление на сервисе, заполнить свободные места в автомобиле, существенно сэкономить на бензине или даже немного заработать.

Для пассажиров сервис тоже обещает экономию — BlaBlaCar утверждает, что средняя цена за поездку здесь существенно ниже, чем на поезде или автобусе.



Что это такое?

Спешим обрадовать наших читателей — BlaBlaCar успешно работает и в России. Количество россиян, зарегистрировавшихся на сервисе, превышает отметку в 500 тысяч человек, и вы уже сейчас можете найти множество выгодных предложений по всем популярным маршрутам.

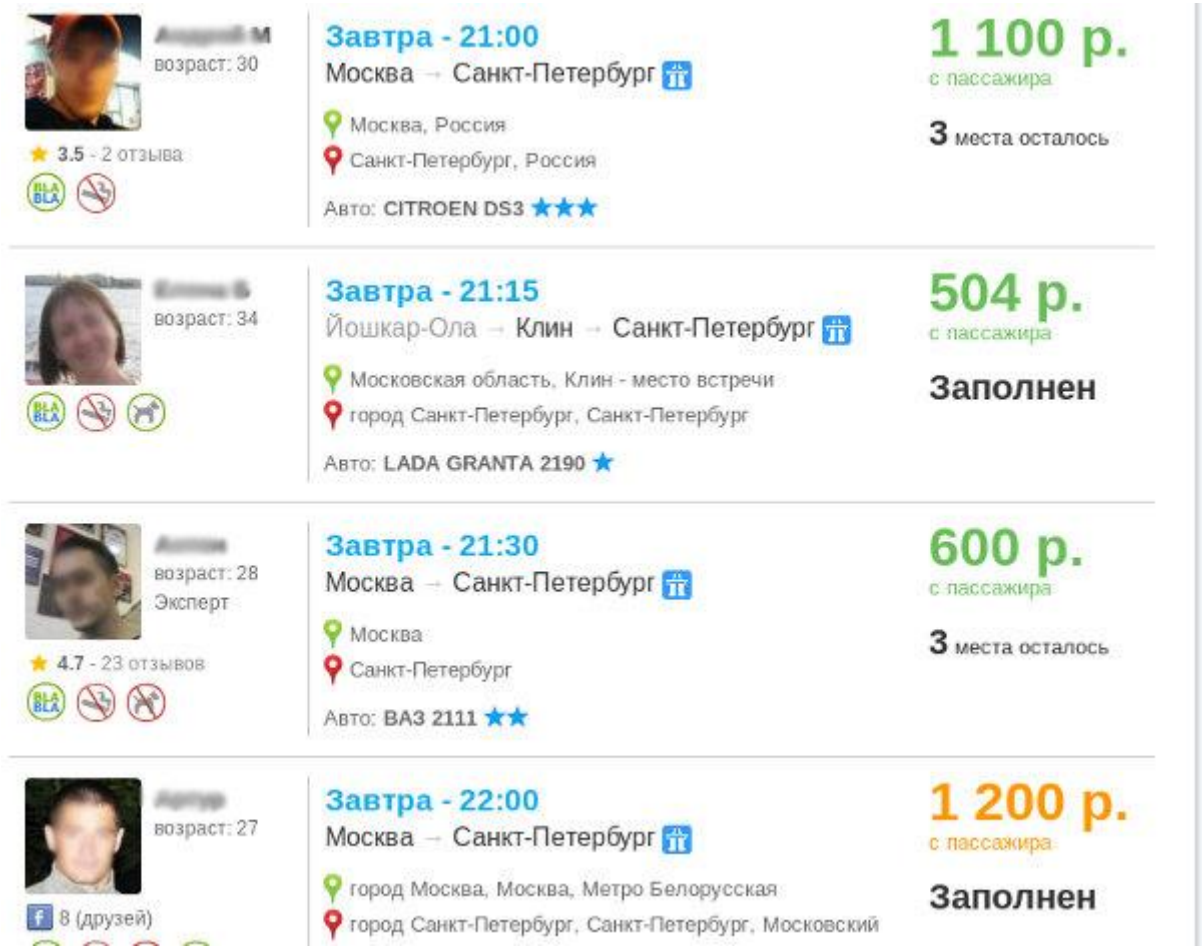
Изначально сервис был запущен во Франции и быстро распространился по большинству стран Европы. В России BlaBlaCar появился благодаря украинскому стартапу «Подорожники», который продвигал ту же идею подобными средствами. Несколько лет назад «Подорожники» были куплены BlaBlaCar, и основным рынком было

решено сделать Россию.

Итак, дабы совершить путешествие, вам необходимо указать маршрут поездки, после чего сервис выдаст вам список водителей, цены и количество свободных мест. Коммуникация между водителями и пассажирами происходит через функционал сервиса (личные сообщения на сайте автоматически отправляются на мобильный человека).

BlaBlaCar пытается обеспечить максимальную безопасность своим клиентам, требуя предоставить реальный номер телефона на этапе регистрации, развивая систему отзывов о водителях и пассажирах и т. д. Кроме того, на ресурсе существует функция «Только для женщин». Если дама боится за свою безопасность в дороге, то ей будут выдаваться предложения исключительно от водителей/пассажиров женского пола.

По словам руководителя российского отделения, самые популярные отечественные направления: Москва — Петербург, Москва — Нижний Новгород, Киев — Одесса. В конце лета ожидаемо набирает популярность направление Москва — Сочи.



Бизнес-модель и перспективы

Так как BlaBlaCar — международная компания, то она может позволить себе некоторую избирательность в вопросе монетизации. Сейчас компания зарабатывает деньги в основном за счет своих старых рынков: Франции, Испании и некоторых других стран Европы.

В этих странах пассажиры платят небольшую комиссию сервису за бронирование интересующего автомобиля, а сама бронь (определенный процент от общей стоимости поездки, подавляющая часть которого уходит водителю) совершается на сайте посредством банковской карты.

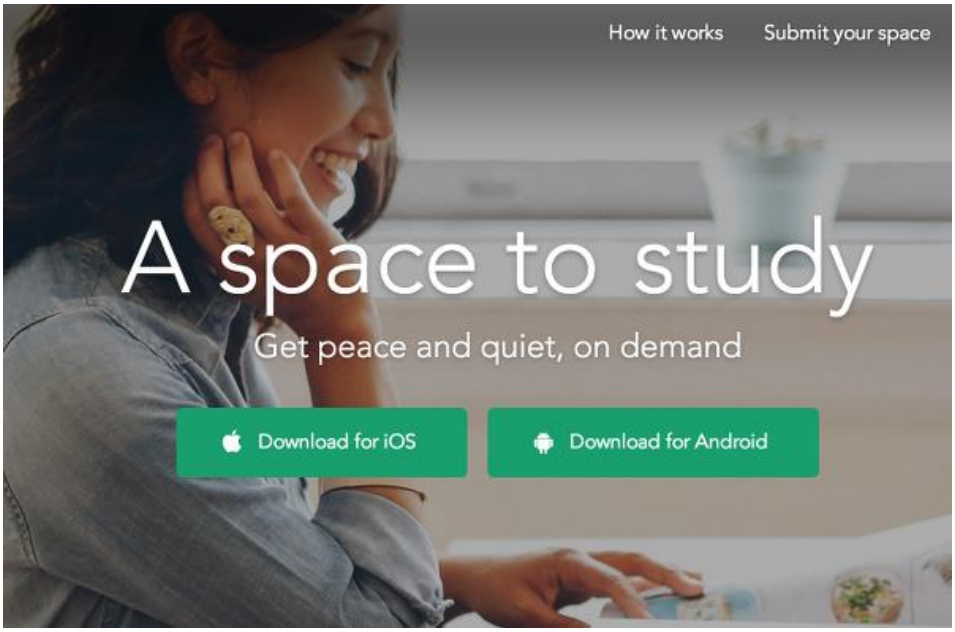
На новых рынках, на которых BlaBlaCar появился не так давно, никаких комиссий не предусмотрено. Все расчеты совершаются наличными, из рук в руки после поездки. При этом шанс обмана или проблемных ситуаций очень мал: негативные отзывы на сайте составляют всего 3–5% от общего числа, причем, как правило, негатив связан с опозданиями участников на место встречи и прочими организационными мелочами.

BlaBlaCar продолжает объединять мир: кроме Европы, России, Украины и Турции, сервис недавно вышел на рынок Индии — примечательно, что данный список включает в себя практически все наиболее популярные туристические направления для жителей нашей страны.

Кейс №8

Стартап Breather: новое слово в аренде рабочих пространств

Что это за предложение и в чем его уникальность?



Суть предложения

Приложение Breather, доступное на iOS и Android, позволяет всем желающим брать в аренду красивые и удобные пространства (мини-офисы, коворкинги, студии и т. д) на срок от 30 минут до суток.

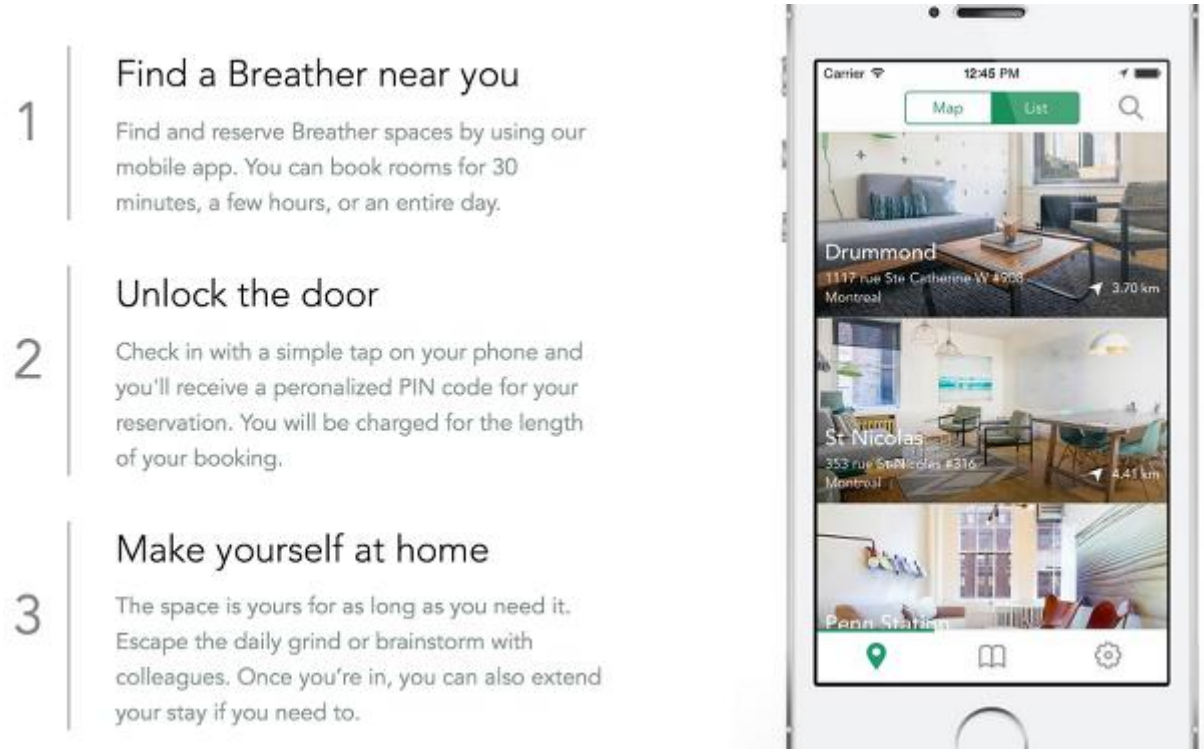
Если вам срочно нужно встретиться с клиентом, доделать проект, провести совещание с коллегами или просто расслабиться после трудного дня, вы можете запустить приложение на смартфоне, найти подходящий вариант и забронировать его. После чего вам будет выдан уникальный PIN-код, позволяющий попасть в выбранное пространство.

Как это работает?

1. Выбираете подходящее пространство через мобильное приложение. Номер можно забронировать на 30 минут, несколько часов или весь день.

2. После совершения бронирования вы получите персональный PIN-код на телефон. С его помощью вы откроете дверь в помещение или офис.

3. Пространство в вашем распоряжении. Клиенты могут заниматься своими делами столько, сколько необходимо, а если времени не хватает, бронь можно продлить.



Как появилась идея?

Сама идея сервиса по поиску свободных офисов или мест в коворкинге не нова, но сооснователь и CEO компании Жульен Смит (Julien Smith) подчеркивал, что суть Breather — не в продвижении офисных пространств. Конечно, в основе бизнес-модели лежит принцип быстрой аренды помещений для работы, но, по словам генерального директора, Breather позволяет не просто найти офис на пару часов, но арендовать тихое и уютное пространство, где можно «снять обувь» и поработать в спокойной атмосфере.

Идея посетила Жульена во время частых поездок по миру: он регулярно оказывался в разных городах и был вынужден работать в кофейнях и пунктах быстрого питания.

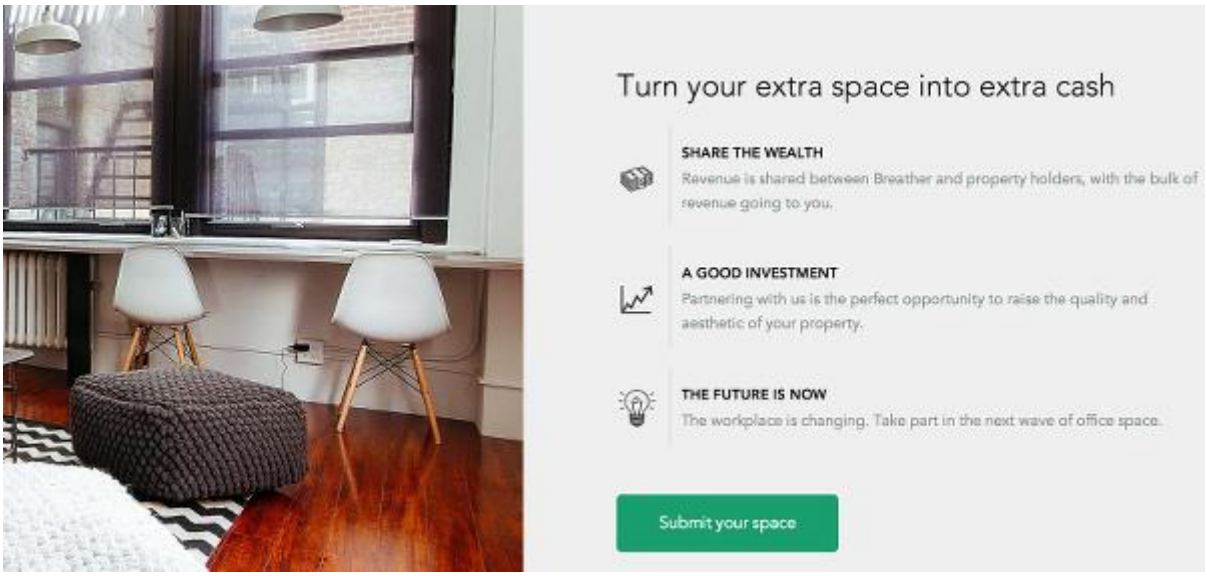
Конечно, в крайнем случае, это выход, но если вам нужно провести важные переговоры по Skype, а в досягаемости есть только MacDonalds, то вы произведете не слишком солидное впечатление на клиента.

Для создания хорошего клиентского опыта команда Breather персонально посещает каждое пространство (большинство из которых не проходят проверку).

По поводу использования помещений Смит сказал следующее:

«Вообще, наша услуга подходит почти для любого вида работ — не только для написания статей в блог, хотя и это тоже».

Жульен Смит утверждает, что его совет директоров тоже собирается на совещания в Breather-номерах. В настоящее время решение доступно в Нью-Йорке, Монреале, Оттаве и Сан-Франциско. Сервис уже пользуется существенной популярностью: тысячи активных пользователей ресурса в месяц совершают бронирования каждые 5 минут.



Сколько это стоило?

Общий объем инвестиций в проект составил $7.5 миллиона долларов. Главным инвестором стала компания RRE Ventures при участии Vayner/RSE, Real Ventures, SOS Ventures и других фондов.

Глава RRE Стив Шлафман (Steve Schlafman) отметил *«безупречный пользовательский опыт» сервиса и сказал, что команда была «удивлена, обнаружив, что Breather-пространства используются не только бизнес-профессионалами, но и фрилансерами, художниками, дизайнерами актерами и даже путешественниками, ищущими спокойное место».*

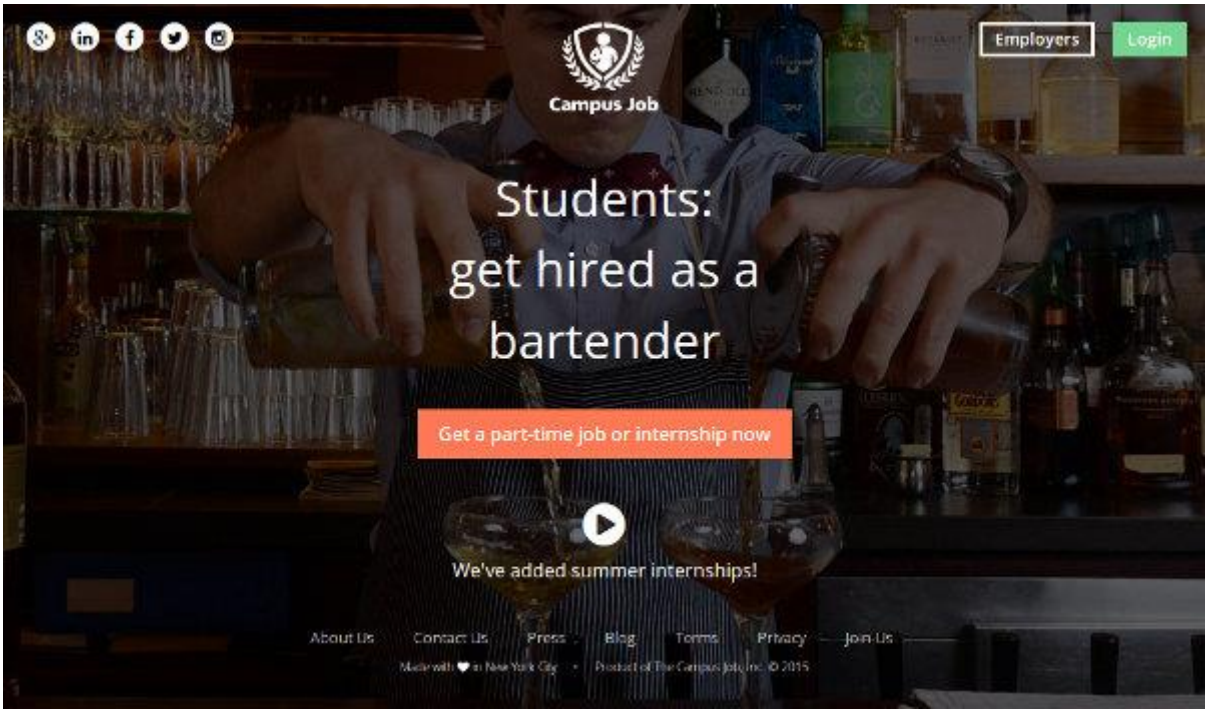
Запуск проекта (март 2014) проходил осторожно и без особого ажиотажа, но сейчас руководство планирует привлечь еще большие инвестиции, дабы «захватить» все основные города Соединенных Штатов в ближайшее время.

Кейс №9

Стартап Campus Job: связующее звено между студентами и работодателями

Студенты всего мира часто разрываются между двумя целями — получать хорошие баллы на зачетах и одновременно доказывать окружающим, что они самостоятельные люди, готовые ко взрослой жизни.

При этом многие просто не имеют возможности отдавать все силы учебе, ибо вынуждены параллельно зарабатывать себе на жизнь и на оплату курса. Стартап Campus Job поставил своей задачей сгладить эту неприятную данность, облегчив для студентов процесс поиска работы и стажировок.



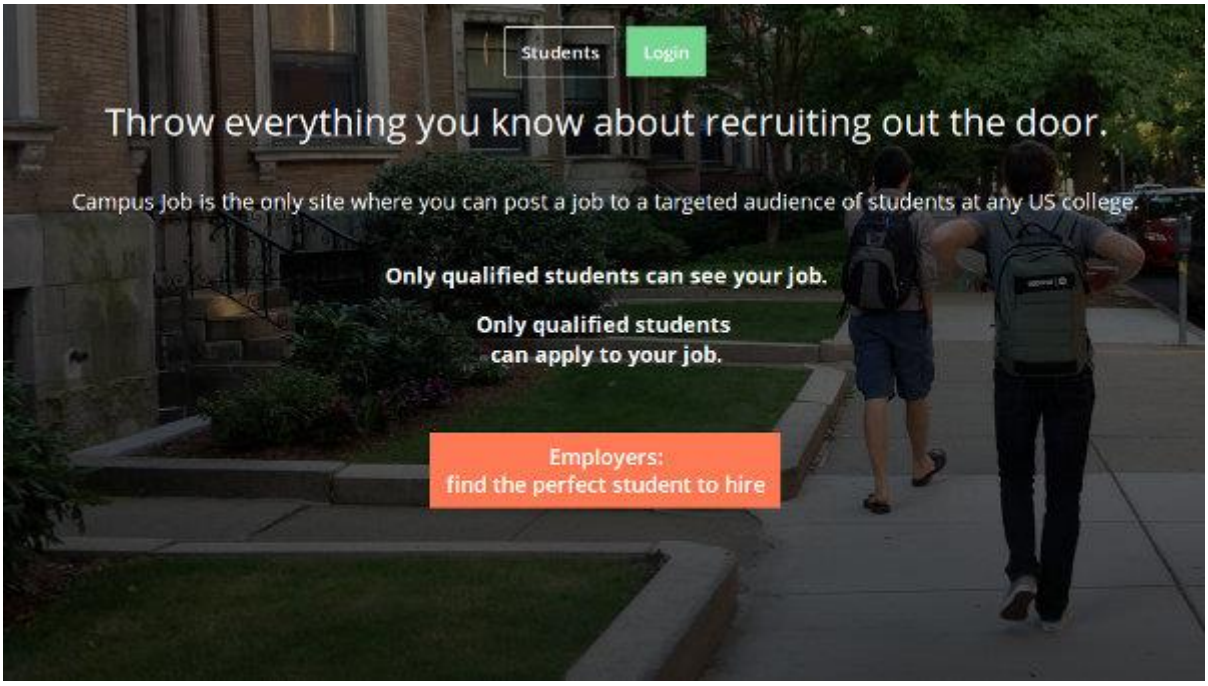
Что это такое?

Платформа Campus Job была запущена в 2012 году двумя выпускниками Университета Пенсильвании, Лиз Вессель и Джи Флигельманом (Liz Wessel and JJ Fliegelman). В момент работы над сервисом основатели прошли «испытание судьбой» — Вессель была предложена хорошая работа в Google, а Флигельману — в одном перспективном стартапе. Но, посовещавшись, они решили заняться своим

делом несмотря ни на что.

Сервис является полностью бесплатным для студентов, которые могут зарегистрироваться, заполнить анкету, указать свой опыт, пройденные курсы, хобби и т. д. Предприятия также могут пользоваться Campus Job бесплатно, размещая вакансии среди учащихся нескольких университетов (учебные заведения предприятия выбирают сами, исходя из специфики своей деятельности).

Стоит отметить, что летом и осенью 2014 года организациям приходилось платить по $24 за каждый интересующий колледж или университет, дабы просмотреть отклики на свои вакансии. В наступившем году бизнес-модель Campus Job изменилась.



Бизнес-модель

Сам процесс поиска работы на сервисе не изменился — пользовательский опыт остался прежним как для студентов, так и для работодателей. Но были внесены существенные изменения в модель монетизации.

Можно сказать, что теперь организации платят за результат — то есть, за работников с определенным набором навыков. Иными словами, Campus Job действует в стиле кадровых агентств — предприятия могут задавать перечень характеристик и деталей, требуемых от соискателя:

колледж, факультет, курс, опыт, интересы, научная деятельность и т. д.

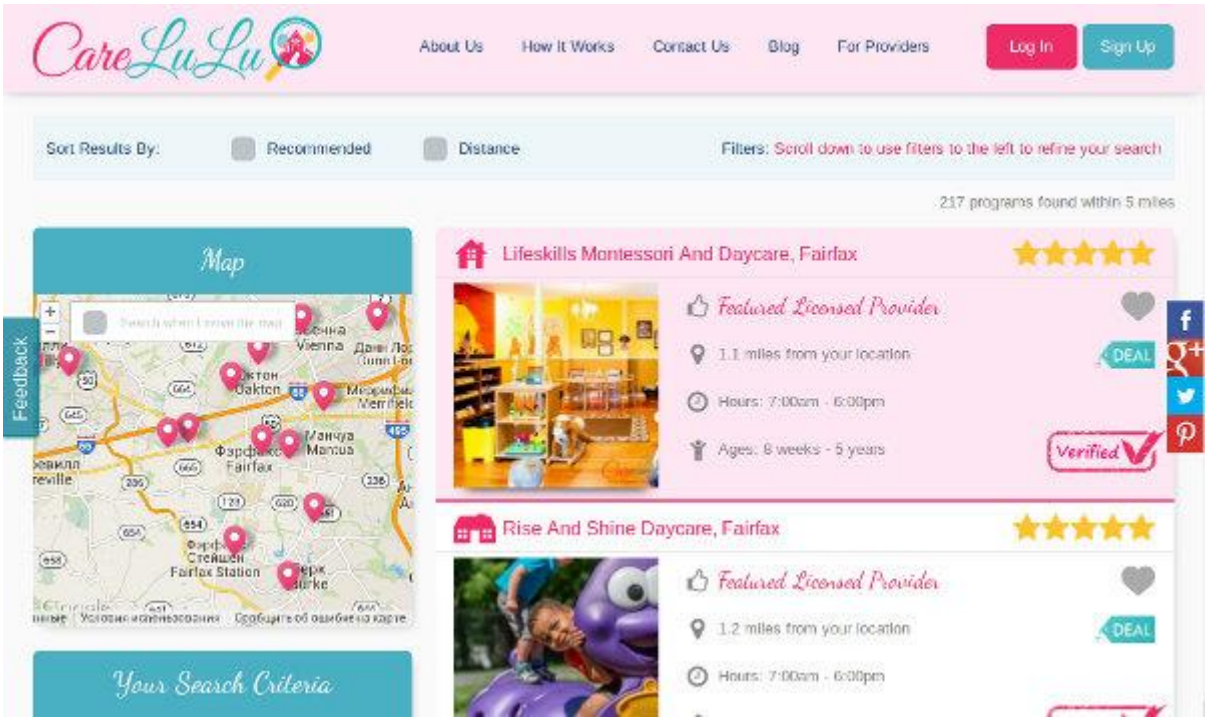
Если в системе находится человек, соответствующий большинству критериев, то работодателю предлагается заплатить за возможность контакта со студентом.

Стоит отметить, что Campus Job недавно получил $1 миллион дополнительного финансирования — несмотря на то, что стартап приносит создателям прибыль с первого дня существования.

Кейс №10

Стартап CareLuLu знает все о детских садах

Компания предлагает молодым американским родителям бесплатный и подробный онлайн-каталог дошкольных учреждений столицы США — и зарабатывает на этом. Рассмотрим подробнее.



Что это?

Главная проблема любого работающего родителя в современном мире — поиск хорошего детского сада для своих детей. Недавно запущенный стартап CareLuLu поставил цель избавить молодые семьи от этой головной боли, предложив интернет-площадку, связывающую дошкольные учреждения и организации по уходу за детьми напрямую с родителями.

CareLulu была основана в 2013 году двумя родителями, Патриком Матосом (Patrick Matos) и Евгенией Усмановой (Evgeniya Usmanova), которые лично столкнулись с проблемой поиска детского сада для своей дочери после переезда семьи в Вашингтон.

Основатели проекта с удивлением обнаружили, что в столице США не было никакого универсального каталога для сравнения дошкольных учреждений онлайн. Все закончилось тем, что Патрик лично обзвонил и посетил 16 детских садов, чтобы сделать оптимальный выбор.

Вместе с соучредителем и техническим директором Габриэлем Маркесом (Gabriel Marques) команда построила платформу, позволяющую родителям с помощью удобной системы поиска сравнивать и выбирать учреждения по уходу за детьми.

Как это работает?

В системе CareLulu вы можете задать такие критерии, как бюджет, часы работы, возраст детей, образовательные программы и т. д. Более того, вы можете найти детские сады, в которых предусмотрено особое меню для детей-аллергиков (например, блюда без орехов или лука). В базу сервиса включены все предложения Вашингтона: от маленьких, семейных детских садов, до крупных центров и сетей.

Для родителей сервис абсолютно бесплатный, а для дошкольных учреждений предлагается система «freemium»: детские сады могут бесплатно разместить ограниченную информацию о себе, или за ежемесячную плату пользоваться полным функционалом.



Инвестиции и критика

Недавно компания привлекла дополнительные инвестиции в размере $1.7 миллиона, которые пойдут на расширение проекта за пределы Вашингтона, где он был представлен в начале этого года. Основные средства внес фонд Khosla Ventures при участии CrunchFund.

В округе Колумбия, который включает Северную Вирджинию и Мэриленд, примерно 25% дошкольных учреждений уже представлены на платформе CareLulu. Новый пакет инвестиций позволит компании охватить Лос-Анджелес в следующем году. Кроме подробного списка дошкольных учреждений Колумбии и Лос-Анджелеса, CareLulu предложит общенациональный каталог, включающий 200 000 центров по уходу за детьми. Это еще нельзя назвать полным перечнем детских садов США, но инициатива даже в таком формате сильно поможет родителям из других регионов.

Критики сервиса отмечают, что многие семьи ищут варианты посредством отзывов (например, Yelp) и через личные рекомендации друзей. Кроме того, для большинства жителей крупных городов очень важен территориальный фактор — сложно отвозить ребенка в детский сад по пути на работу, если дошкольное учреждение находится на другом

конце мегаполиса.

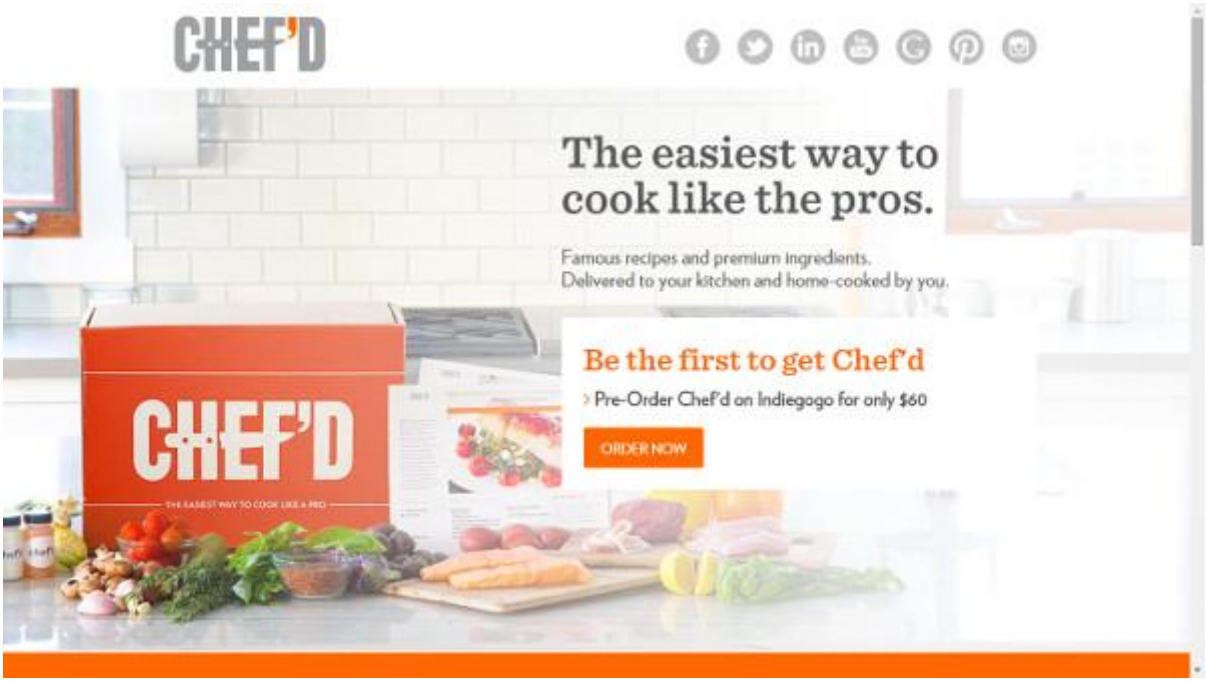
Матос соглашается, что рекомендации друзей и соседей очень важны, но подчеркивает следующее: *«Конечно, советы знакомых — существенный фактор, но к ним действительно стоит прислушиваться при выборе, например, няни. Для принятия решения о дошкольном учреждении этого недостаточно. Существует слишком много деталей. Например, ваш друг захотел обучить свою дочь вьетнамскому языку и нашел детский сад с чудесными преподавателями данной дисциплины. Но это не значит, что вам нужно то же самое. Каждая семья отличается, и все дети уникальны».*

Стоит отметить, что даже с учетом отечественных реалий (муниципальные детские сады, многолетние очереди, проблемы с транспортной доступностью в Москве и Санкт-Петербурге), современные родители были бы рады проекту, сумевшему оптимизировать эту идею под особенности жизни в российских городах. Ведь проблемы молодых семей во многом схожи, а пути их решения универсальны для большинства стран и культур.

Кейс №11

Стартап Chef'd: станьте шеф-поваром на собственной кухне

Chef'd — сервис, позволяющий любому почувствовать себя шеф-поваром. Вы можете заказать рецепты и необходимые ингредиенты блюд высокого класса на дом и самостоятельно приготовить их, руководствуясь понятными указаниями.



Что это такое?

Chef'd — стартап по доставке на дом всех необходимых рецептов и ингредиентов, позволяющих пользователям готовить блюда высокой кухни самостоятельно.

В данной сфере уже представлено довольно много игроков, и сервису придется обойти нескольких крупных конкурентов на западном рынке, таких как Plated, Blue Apron и Gobble. Но все подобные стартапы, как правило, ориентированы на работу с месячной подпиской и абонентским обслуживанием клиентов.

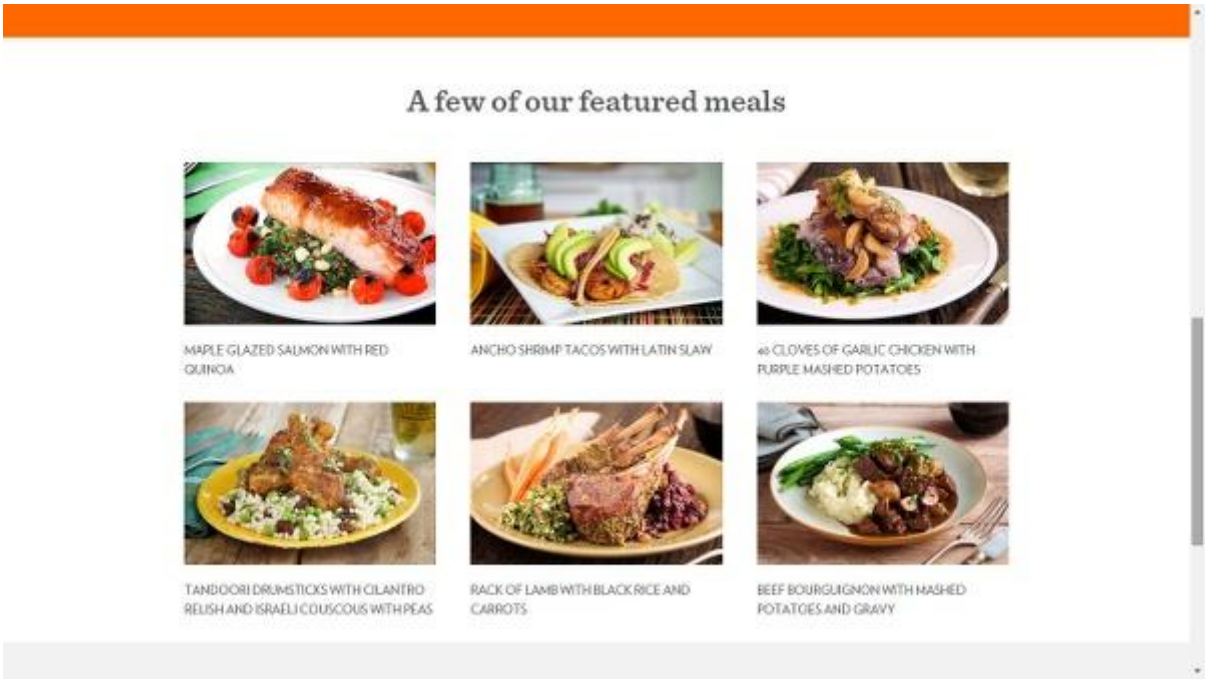
Сервисы учитывают ваши вкусовые и диетические предпочтения, а также количество блюд и прочие индивидуальные характеристики. Такой подход имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны, вам больше не придется выбирать место для ужина или меню, не нужно будет тратить время на покупку и приготовление блюд. С другой стороны, вы лишаете себя гибкости в выборе.

Вероятно, самым большим отличием Chef'd от конкурентов является как раз возможность индивидуального заказа еды на сервисе

«Идея подписки на месячное абонентское обслуживание нравится немногим клиентам. Наша же идея основана на реальных особенностях потребительского поведения», утверждает основатель

и CEO проекта Кайл Рансфорд (Kyle Ransford).

Также Рансфорд добавил, что такой подход позволяет предлагать более широкий ассортимент блюд высокого класса и сделать изысканные обеды доступнее для людей со средним и низким достатком.



Инвестиции и перспективы

Команда Chef'd поставила перед собой задачу привлечь дополнительные инвестиции в размере $50 000. Кроме того, в течение ближайших месяцев сервис пройдет активное бета-тестирование. Уже отбираются тестеры (планируется задействовать от 1000 до 2000 человек), которые смогут воспользоваться сервисом раньше широкой аудитории и выявить возможные ошибки.

Забегая вперед, Chef'd не планируется как самостоятельный кулинарный бренд. Сервис будет привлекать именитых шеф-поваров и громкие бренды из данной сферы для разработки авторских рецептов, которые впоследствии будут рассылаться пользователям. Возможно, Chef'd будет выстраивать непосредственную интеграцию с партнерами в стиле сайтов-агрегаторов, что позволит заказывать еду прямо с партнерских ресурсов.

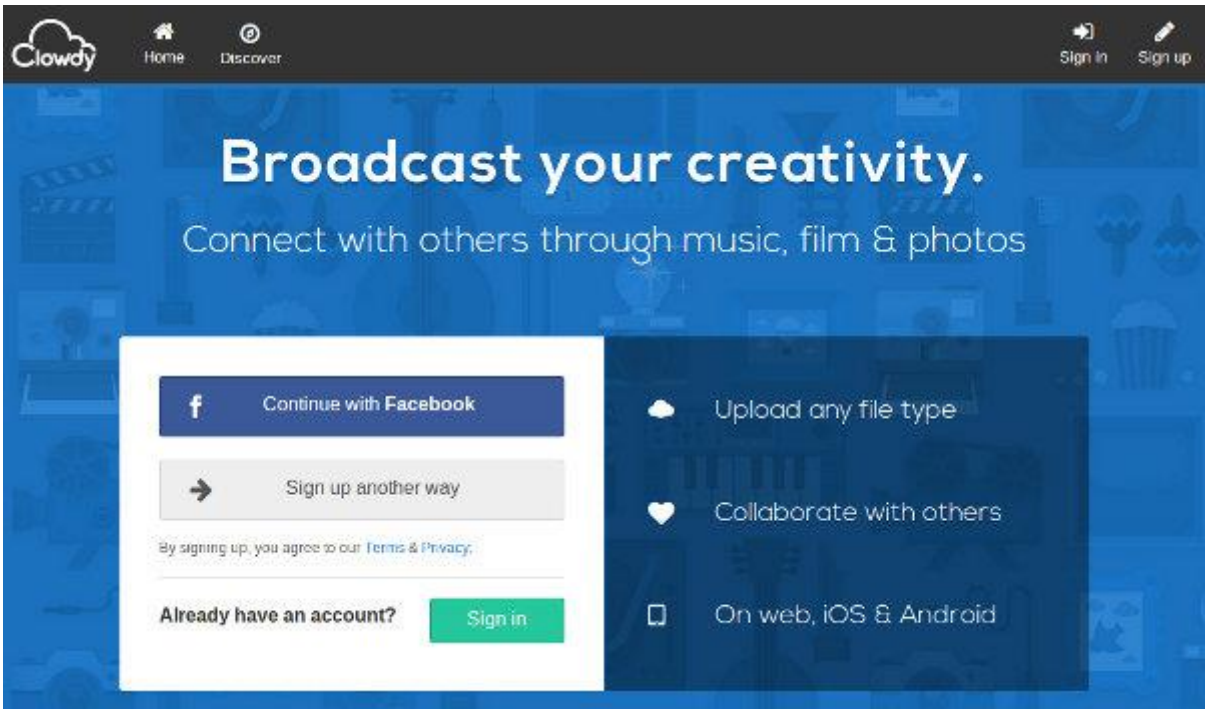
Кейс №12

Стартап Clowdy: «британский LinkedIn» для креативной

индустрии

Стартап из Великобритании Clowdy можно коротко описать как «социальную сеть для профессионалов творческих специальностей», но с некоторыми существенными оговорками. Сайт сервиса и приложения для iOS и Android позволяют «креативному классу» демонстрировать свои работы, обсуждать их, общаться и формировать связи для будущего сотрудничества.

Также ресурс пытается устранить главные проблемы, мешающие трудоустройству творческих работников.



Что это такое?

«Clowdy решает две главные проблемы творческих отраслей. Во-первых, отсутствие стандартного резюме у специалистов, поскольку творческие способности нельзя измерить по трудовому стажу. Вторая проблема состоит в том, что многие люди, работающие над глобальными проектами, часто остаются в тени. Музыканты, продюсеры и режиссеры получают все лавры, а имена целого ряда других специалистов забываются», утверждает соучредитель и генеральный директор Стюарт Логан (Stuart Logan).

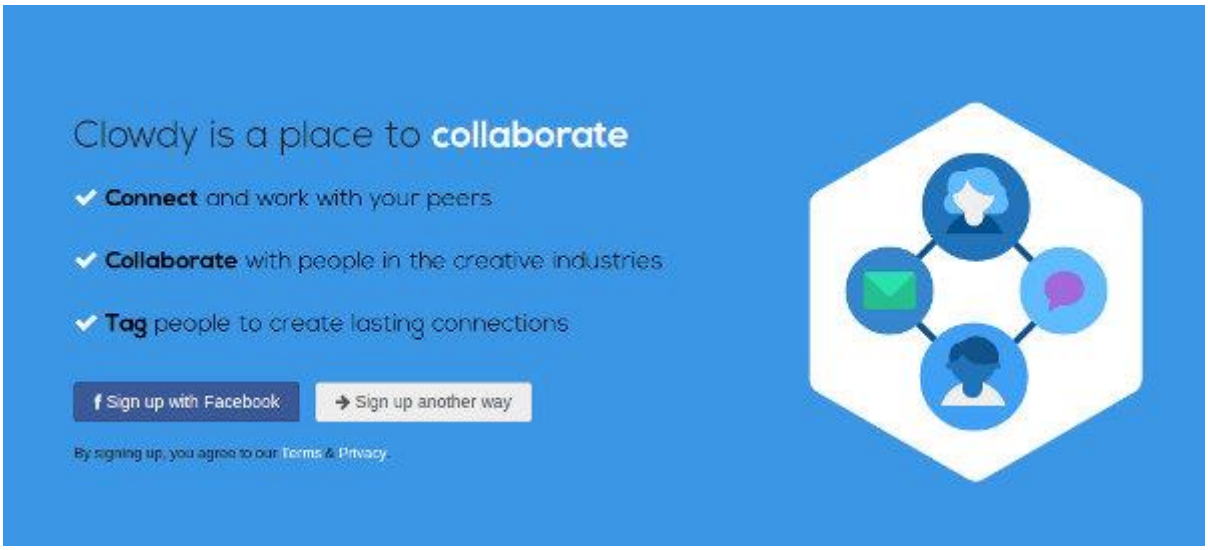
Первая проблема решается очень просто — пользователи могут

загружать свои работы на сервис для демонстрации его коллегам и потенциальным работодателям. Весь процесс очень похож на пользовательский опыт SoundCloud, Vimeo или Flickr, однако на Clowdy нет слишком жестких требований к форматам файлов и прочим техническим вопросам.

Вы можете загрузить музыку, видео, фото во множестве форматов. Словом, эта возможность понравилась творческим работникам мира — на сегодняшний день 70 000 зарегистрированных пользователей загрузили на ресурс 60 000 элементов контента. Для сравнения, в ноябре прошлого года было загружено только 18 000 файлов — за год с небольшим показатель вырос в три раза.

Но все же сервис стремится стать большим, нежели очередным ресурсом для консолидации креативной молодежи. На Clowdy предусмотрена функция «кредитов», похожая на возможность Facebook и Vk отмечать друзей на видео или фото. Например, вы — сессионный музыкант и недавно исполнили партию на бас-гитаре для саундтрека авторского кино. В большинстве случаев факт опыта такой работы трудно доказать будущим работодателям. Но Clowdy позволит вам «отметить» себя на песне (или любом другом виде контента), самостоятельно загрузив ее или найдя в системе, и указать свой вклад в развитие проекта.

Информация будет храниться в профиле, поэтому работодатели смогут узнать обо всех ваших проектах, подработках и т. д.



Монетизация и перспективы

Словом, Clowdy видит свое будущее в заполнении ниши, которую «просмотрел» LinkedIn. Кроме того, через некоторое время сервис станет отличной базой данных по инди-музыкантам и режиссерам. Clowdy планирует внедрить функцию определения местоположения, которая позволит заказчикам и творческим специалистам искать друг друга по регионам.

Скажем, вы музыкант с готовым альбомом, но вам нужен продюсер. С помощью Clowdy легко будет определить, есть ли нужный человек в вашем городе, и как далеко придется ехать за ним.

Касаемо монетизации, в настоящее время Clowdy работает по модели freemium. Основной функционал доступен бесплатно, но доступна и платная подписка, открывающая доступ к более широким возможностям.

Кейс №13

Стартап Hemingwrite: новая концепция печатных машинок для поколения миллениалов

В XXI веке печатные машинки способны привлечь разве что хипстеров и модную городскую молодежь — технологии шагнули очень далеко и теперь столь винтажные предметы нужны только в качестве элементов имиджа.

Однако стартап Hemingwrite намерен возродить эру пишущих машинок, подняв это устройство на качественно новый уровень: современные «ундервуды» от Hemingwrite будут оснащены подключением к интернету, поддержкой облачных технологий и даже экраном E-Ink, и все это в модной, «винтажной» оболочке.



Что это такое?

Вы когда-нибудь хотели почувствовать себя настоящим писателем времен «потерянного поколения»? Полупустая бутылка виски, тлеющая сигара, холодная комната в дешевом мотеле и верная печатная машинка… с экраном E-Ink и подключением к интернету.

Теперь многие пишущие представители поколения миллениалов, скучающие по временам, в которых им не довелось родиться, смогут представить себя жителями эпохи Хемингуэя, Ремарка и Генри Миллера — благодаря стартапу Hemingwrite.

Внешний вид устройства впечатляет — дизайн в стиле печатных машинок прошлого века, удобный экран, обеспечивающий высокий уровень читабельности текста при минимуме отвлечения, интуитивно-понятный интерфейс и т. д. Например, крупные переключатели (слева и справа) дают возможность быстрой навигации по папкам и подключения к Wi-Fi.

6-дюймовый дисплей E-Ink и минимальный набор функций дают фантастические показатели времени работы — устройство, при средней интенсивности использования, будет служить вам до 4 недель без подзарядки. Также Hemingwrite имеет удобную ручку, что позволит

носить девайс с собой повсюду.

Поддержка облачных технологий означает, что непосредственно через Hemingwrite вы можете работать с Dropbox, Evernote, iCloud, OneDrive, SpiderOak и Google Docs.



Монетизация и перспективы

Основатели проекта Адам Либ (Adam Leeb) и Патрик Паул (Patrick Paul) уже имеют большой опыт работы с программным обеспечением и hardware, поэтому они настроены весьма серьезно. Команда намерена запустить устройство в продажу с сентября 2015 года, розничная цена составит $499. Но уже доступна возможность предварительного заказа — в таком случае вы сможете приобрести девайс за $349. Все еще продолжается кампания по сбору финансирования на Kickstarter — на данный момент стартап уже привлек $325 357 из заявленных $250 000, причем до конца сбора средств осталась целая неделя.

Конечно, цена в $349 — а тем более в $499 — очень велика за устройство с минимумом функций. Но судя по всему, поколение миллениалов готово платить за дорогие игрушки.

К тому же, если вы хотите поработать с текстом в интернете, но при

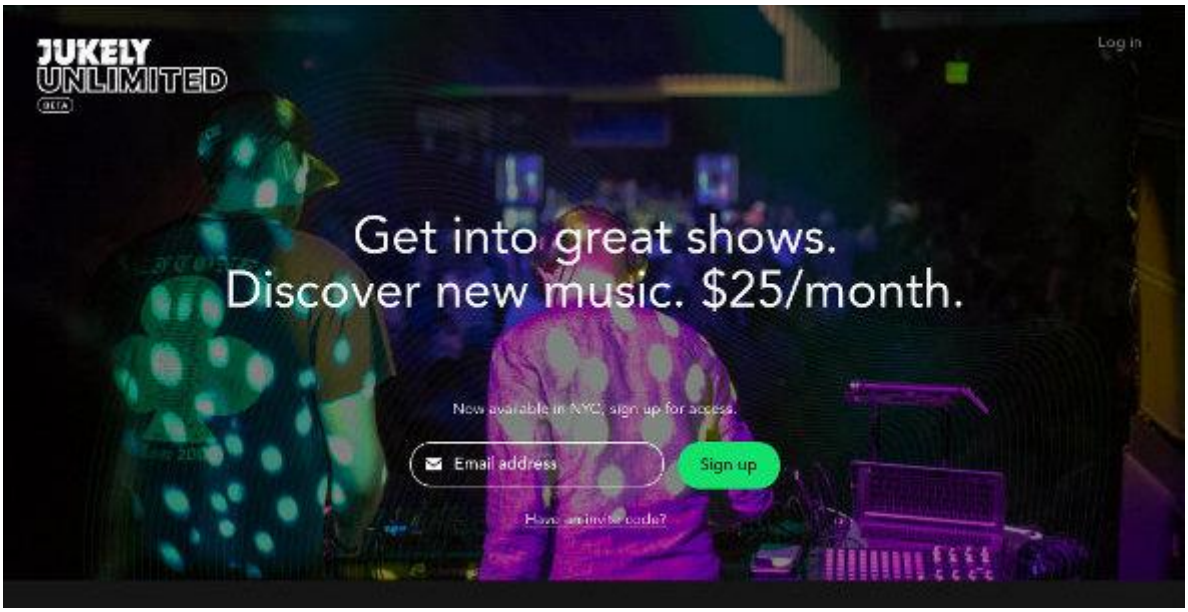
этом желаете избавить себя от постоянных уведомлений и электронных писем, то, возможно, Hemingwrite станет лучшим вариантом.

Кейс №14

Стартап Jukely: любые концерты в мегаполисе за $25 в месяц

Jukely — это площадка, позволяющая за $25 в месяц посещать неограниченное количество музыкальных мероприятий в Нью-Йорке. Стоимость ежемесячной подписки выглядит разумно даже по сравнению с ценой билета на крупный концерт.

Как основателям платформы удалось это? Поговорим подробнее про бизнес-модель компании.



Как это работает?

Jukely вышел из бизнес-акселератора Techstars NYC 2013 в качестве ресурса для знакомств на основе музыкальных вкусов. Сервис использует алгоритм, определяющий ваши предпочтения, затем знакомит вас с подходящими людьми и предлагает список концертов в городе, на которые можно было бы сходить вместе. На данный момент в приложении уже зарегистрировано 27 миллионов человек.

Как вы уже поняли, сервис позволяет завести новые контакты на основе музыкальных предпочтений. Но что насчет концертов? Тем более, идея взимать $25 за месяц безлимитного посещения мероприятий не выглядит как успешная бизнес-модель.

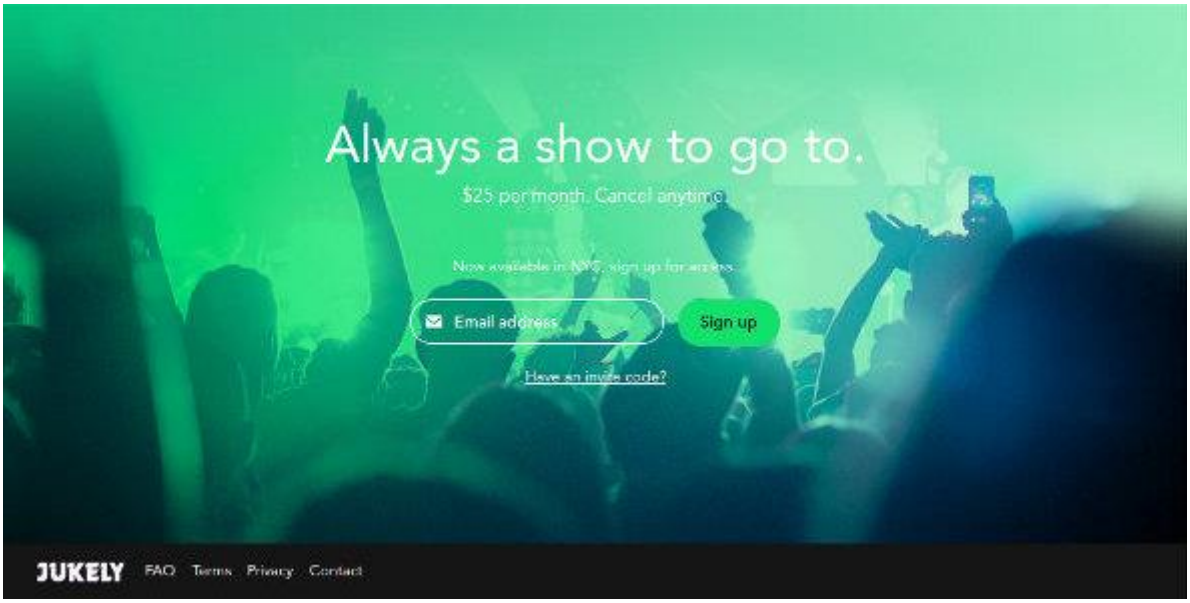
Но Бора Селик (Bora Celik), CEO службы, представляет идею беспроигрышной. Он отметил, что Jukely (как и клубные промоутеры) зарабатывает основные деньги, заполняя пустующие места на музыкальных мероприятиях.

Поэтому вы не найдете в списке Jukely звезд первой величины, ведь концерты Леди Гага и Rolling Stones собирают неизменные аншлаги. Идея в другом: решение, посредством алгоритма определения музыкальных вкусов, привлекает людей на концерт тех групп, которые уже начали зарабатывать имя, но их веса на рынке еще недостаточно, дабы собрать полный зал.

В итоге зрители узнают новую группу, которая потенциально может им понравиться, а молодые музыканты получают наполненную площадку, состоявшийся концерт и небольшой дополнительный доход.

> *«Мы просто спросили, сколько люди готовы были бы заплатить за такую услугу. По результатам опросов была найдена оптимальная цифра, устраивающая всех — $25»*, пояснил создатель сервиса Бора Селик.

Сам Селик представляет собой смесь технического специалиста и промоутера. В свое время он участвовал в организации концертов серьезных музыкантов, таких как DJ Tiësto. Друг Бора и сооснователь сервиса, Эндрю Корнетт (Andrew Cornett), в свою очередь разработал приложение и помог запустить кампанию на Kickstarter.



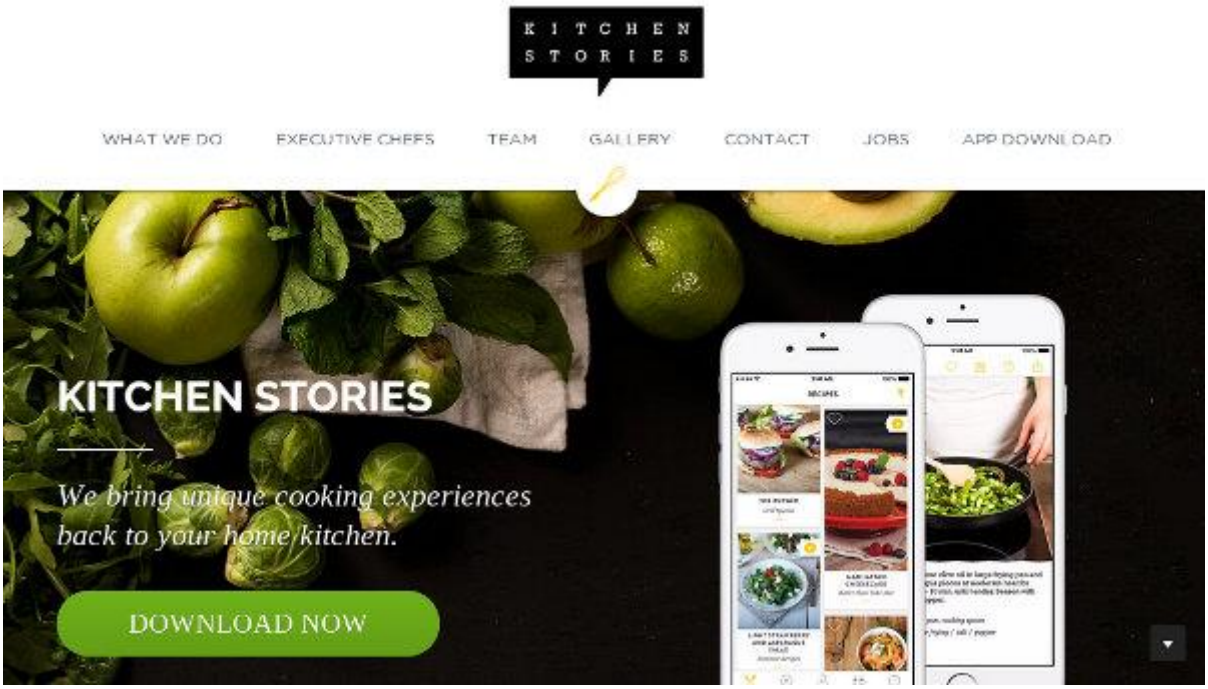
Инвестиции и этап разработки

Дополнительное финансирование в размере $2.5 миллионов стартап получил в начале октября из фонда AngelList и от таких инвесторов как Spotify и Алекс Зубиллага (Alex Zubillaga), бывшего исполнительного директора Warner Music. Деньги будут направлены на развитие сервиса и включение в него других городов США. В настоящее время Jukely доступен исключительно в Нью-Йорке и окрестностях, но в ближайшем будущем планируется запуск в Лос-Анджелесе и Сан-Франциско.

Кейс №15

Стартап Kitchen Stories: все, что нужно кулинарам-любителям

Собрав колоссальные 3 миллиона загрузок своего приложения на iOS, стартап Kitchen Stories получил инвестиции в размере $1.8 миллиона. Что же столь уникального в очередном кулинарном приложении?



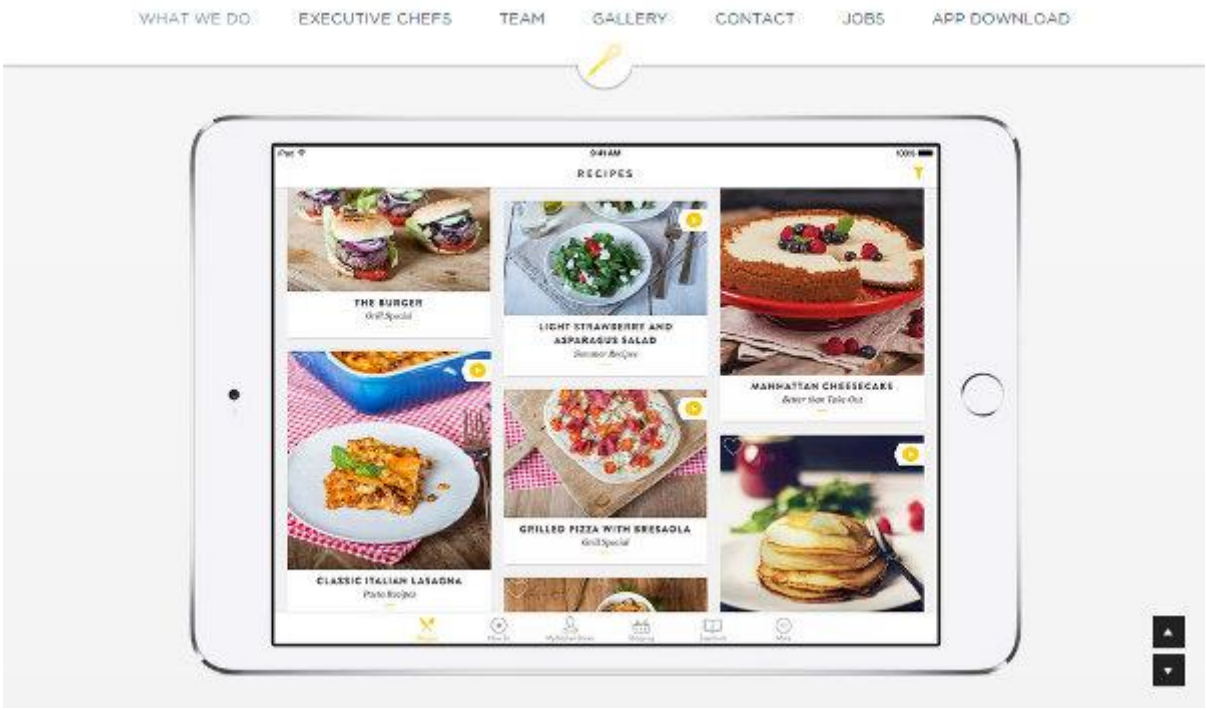
Что это такое?

Стартап Kitchen Stories основан в начале 2014 года двумя выпускницами немецкой бизнес-школы WHU — Вереной Хубертц (Verena Hubertz) и Менгтин Гао (Mengting Gao). Всего за год проект получил огромную популярность в Европе.

Сами создатели описывают свое детище как «интерактивное приложение для приготовления пищи». В Kitchen Stories вы можете найти множество рецептов разнообразных народов и культур, причем каждый рецепт оформлен по универсальному шаблону — видеоруководство, которое доступно и шаг за шагом проводит вас по всем этапам приготовления блюда, плюс каждый из этапов сопровождается кратким текстовым резюме.

Такой формат выбран для того, чтобы людям было удобнее использовать приложение прямо на кухне, в процессе готовки. Достаточно поставить планшет на удобное место у плиты и время от времени сверяться с видеоинструкцией. Кроме того, функционал приложения включает в себя список покупок (выбираете блюдо, которое хотите приготовить вечером, и программа формирует перечень необходимых ингредиентов), таймер и конвертер систем измерения.

«Мы считаем, что приложение, идеально подходящее для кулинарии, еще не появилось на рынке — но стараемся сделать именно такой продукт», утверждает сооснователь стартапа Верена Хубертц. «*Мы стараемся решить эту проблему, разрабатывая приложение со всеми функциями, которые могут пригодиться в процессе приготовления блюд. Нам не так важно, кто пользуется приложением — новичок или шеф-повар, — ведь наш девиз: "Каждый может готовить"».*



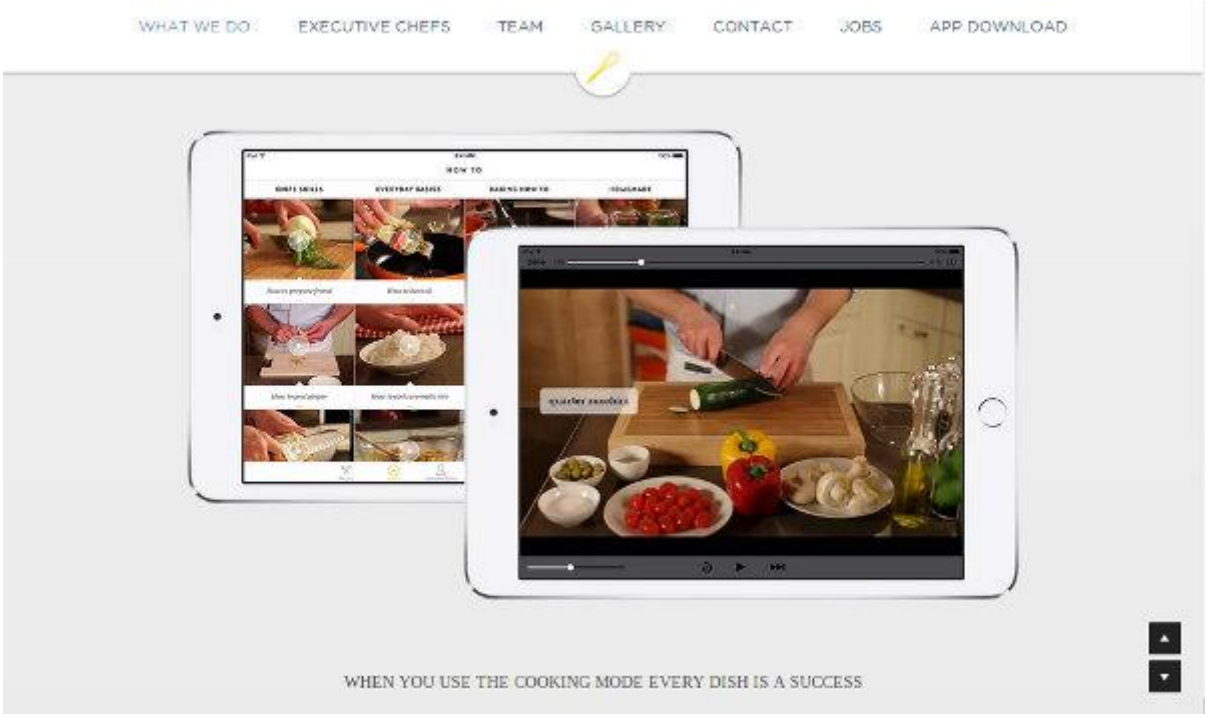
Планы на будущее

Kitchen Stories делает особый акцент на качественный контент — фото и видео высокого разрешения и профессиональные рецепты. Кроме того, приложение поддерживает 12 языков. Рецепты, база которых пополняется несколько раз в неделю, делятся на категории, такие, как: «Низкокалорийное», «Меньше 20 минут», «Для веганов» и т. д.

В планах у создателей задействовать в приложении больший процент пользовательского контента, но таким образом, чтобы не снизилось общее качество.

«В ближайшее время мы запускаем сообщество пользователей — The Kitchen Stories Family. Мы хотим создать условия для

общения гурманов всего мира. Кроме того, мы будем выбирать лучшие пользовательские рецепты и переснимать на своих мощностях. Согласитесь, если вы хотите получить рецепт настоящей лазаньи, логично будет спросить итальянца, который готовит лазанью регулярно уже несколько лет. Наше сообщество даст возможность такого общения жителям всего мира», говорит Верена.



Монетизация и инвестиции

В планах создателей — плавный переход от «поваренной книги 2.0», основанной на качественном контенте, к торговой платформе, объединяющей активное сообщество гурманов вокруг темы еды. В настоящее время разрабатывается функционал продажи доступа к отдельным, редким рецептам и пакетам рецептов через приложение.

Кроме того, основатели сервиса пространно намекают на некое B2B-сотрудничество, приносившее основной доход в первое время — судя по всему, речь идет о рекламном размещении материалов сторонних приложений и сервисов.

Кейс №16

Стартап Lugg: аналог Uber для сферы городских грузоперевозок

Стартап Lugg, открывшийся в Сан-Франциско, недавно запустил одноименное мобильное приложение, которое может стать аналогом Uber для доставки крупногабаритных локальных грузов.



Что это такое?

Представьте, что вам срочно необходимо переехать или перевезти тяжелый предмет на другой конец города. Как правило, такие мероприятия всегда неприятны и затратны по времени. Но мобильное приложение Lugg, разработанное в Сан-Франциско, уже начинает исправлять эту проблему — хотя бы для жителей США.

С помощью Lugg можно перевести все, что вмещается в кузов пикапа или в небольшой грузовик. Для пользования услугой вы заходите в приложение, отмечаете место расположения и назначения, делаете фото предмета перевозки, после чего сервис автоматически соединяет вас с подходящей машиной.

Время ожидания грузовика сейчас колеблется от 15 до 45 минут. Все оплаты, включая чаевые, проводятся через приложение. Как и в случае с Uber, зарабатывать через Lugg может любой водитель, имеющий возможность перевозить крупногабаритные грузы. Все кандидаты проходят несколько испытательных дней, что помогает определить их

заинтересованность и компетенцию.

Браун говорит, что уже несколько водителей покинули основные места работы и перешли на Lugg, потому что их не устраивал строгий график у прежних работодателей.



История создания и бизнес-модель

Идея создания Lugg пришла в голову Джордану Брауну (Jordan Brown), ранее работавшему в другом стартапе в Солт-Лейк Сити. Там Джордан впервые столкнулся с проблемой транспортировки грузов, когда не смог быстро доставить мебель домой из магазина.

После запуска приложения прошло всего несколько месяцев, но через Lugg уже совершается от 10 до 15 поездок ежедневно.

«Самые первые заказы я развозил в собственном грузовике», утверждает Браун. *«Мы прошли на удивление большой путь за короткое время».*

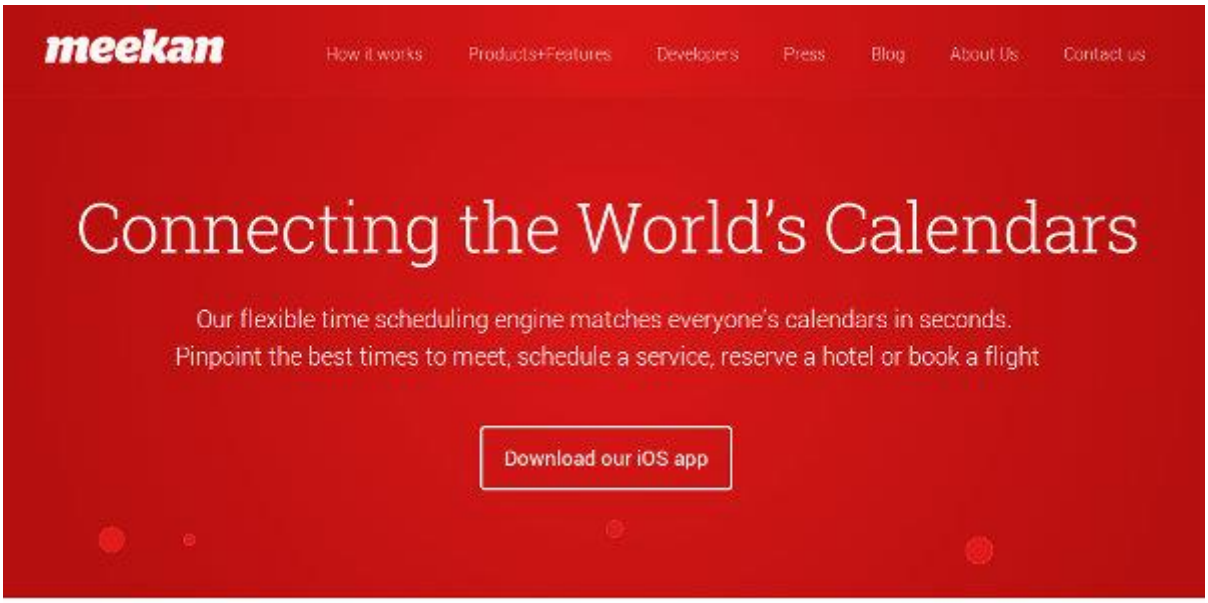
Тариф Lugg сейчас составляет $35 плюс $2,50 за милю или $0,50 за минуту путешествия. Большинство заказов обходятся клиентам в сумму от $40 до $65. Водители забирают себе 80% от суммы, остальное уходит сервису. Кроме всего прочего, компания берет на себя обязательства по страхованию грузов.

У Lugg нет планов выхода на рынок дальних перевозок США — ведь это неизбежно приведет к конкуренции с крупными транспортными компаниями. В долгосрочной перспективе сервис должен появиться во всех крупных городах страны, а в середине 2015 года Браун намерен выйти со своим приложением на рынок Нью-Йорка.

Кейс №17

Стартап Meekan: универсальная система управления временем

Израильский стартап Meekan, инновационная система по управлению временем, объединившая большинство популярных онлайн-календарей и не только.



В чем суть?

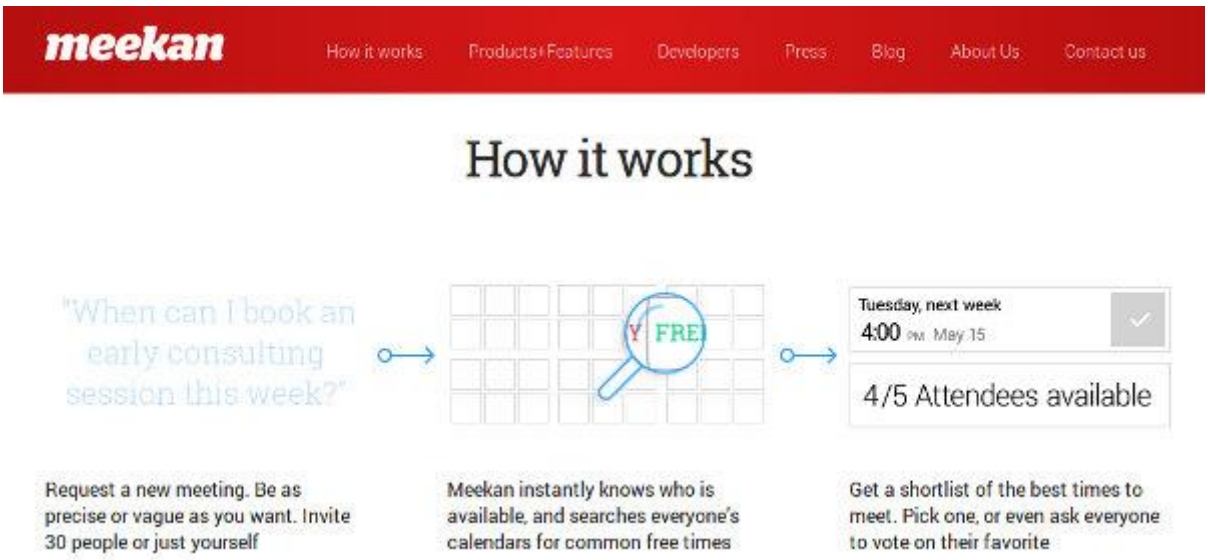
Оффер на главной странице заявляет следующее:

«Наша гибкая система управления временем сочетает в себе все календари с точностью до секунды. Вы сможете определить лучшее время для встречи, забронировать гостиницу, билет на самолет или запланировать оказание прочих услуг».

В разделе «О нас» суть сервиса разъяснена еще подробнее:

«Meekan — лучший инструмент по планированию встреч для людей и компаний, независимо от того, какой календарь вы используете. Meekan устранит все трения в вашем списке дел, сэкономив время и деньги. Мы поможем спланировать встречи,

онлайн-конференции, переговоры и оптимизировать вашу повестку дня из соображений максимальной эффективности и минимизации временных издержек».



История запуска и пути развития

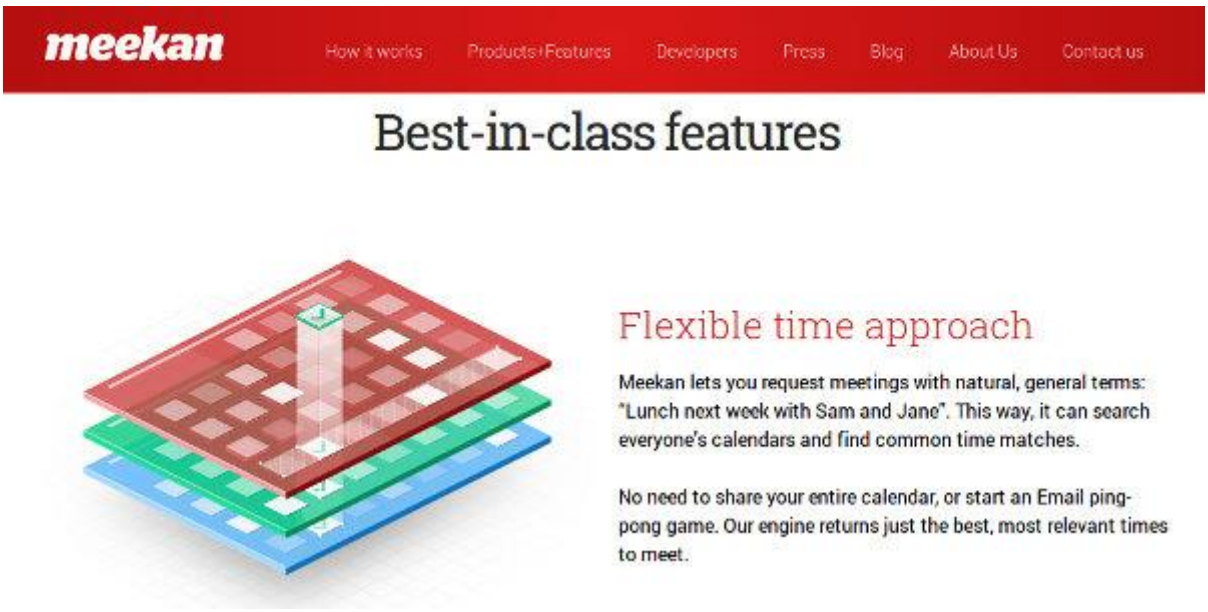
Компания Meekan была основана в 2013 году Лиор Явором (Lior Yavor) и его сыном Эялем (Eyal) при участии Мэтти Мариански (Matty Mariansky). Именно они придумали систему гибкого управления временем и оптимизации списка дел. В настоящее время запущена iOS-версия приложения и ведутся работы над оптимизацией поатформы под Android.

Начальное финансирование проекта, в размере $870 000, ушло на разработку портфеля продуктов, объединяющих различные онлайн-календари. $750 000 из этой суммы было выделено фондом Horizons Ventures, а остальные средства получены от частных инвесторов.

Сам Явор идентифицирует Doodle, сервис онлайн-планирования, в качестве главного конкурента, но при этом утверждает, что сфера деятельности и функционал Meekan гораздо шире, так как приложение включает в себя все аспекты организации встреч, в том числе планирование, коммуникацию и сотрудничество.

«Meekan также позволяет планировать и переназначать встречи,

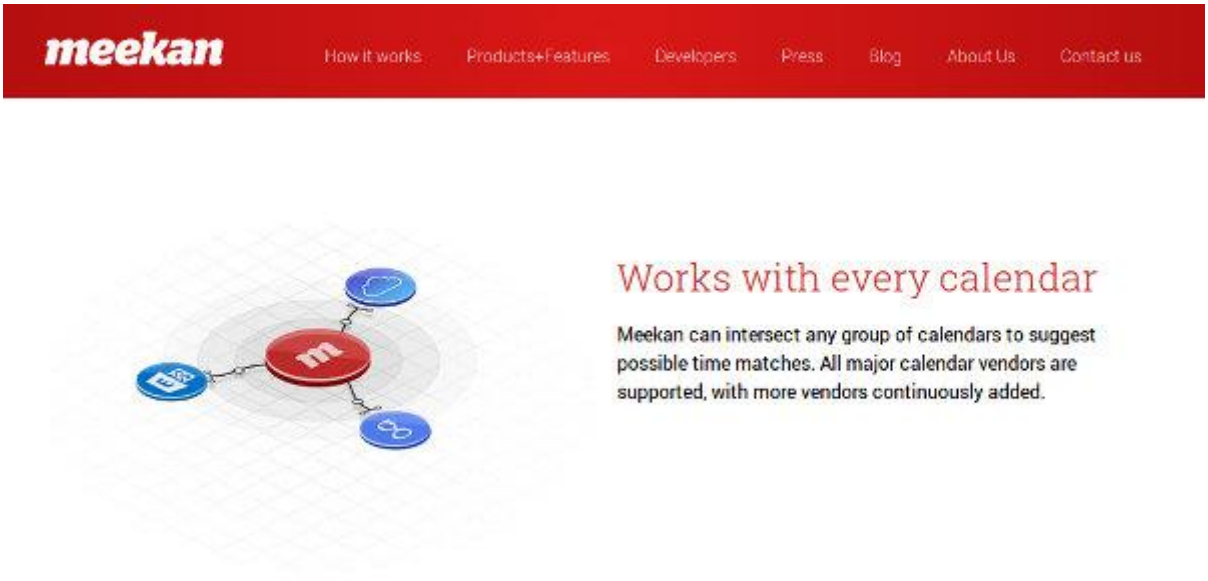
что оптимизирует вашу повестку дня для максимальной производительности и минимизации временных издержек», утверждает Явор.



Помимо всего прочего, Meekan также дает доступ к своему API для разработчиков приложений.

«Современные люди используют множество приложений для управления временем и организации встреч, тратя в среднем 5 часов в неделю на настройку своих электронных органайзеров», говорит Лиор, ссылаясь на исследование в Гарварде за 2013 год.

«В настоящее время зарегистрировано более 900 миллионов аккаунтов в различных сервисах по организации времени — но пользователи никак не синхронизированы друг с другом, поэтому, когда дело доходит до организации встречи, большинство людей обращаются к старой-доброй email-переписке. Мы хотим устранить неудобства планирования, позволив людям получить контроль над своими электронными календарями», утверждают основатели сервиса.



Кто будет платить?

Усилия Meekan направлены на помощь людям, которые планируют переговоры, находясь в разных часовых поясах и пользуясь различными системами управления временем. Приложение дает оптимальные варианты для организации таких конференций, учитывая часовые пояса, время работы организаций, расписание участников и т. д, независимо от того, в каких онлайн-календарях зарегистрированы пользователи (Gmail, Google Apps, Exchange/Office365.com или iCloud).

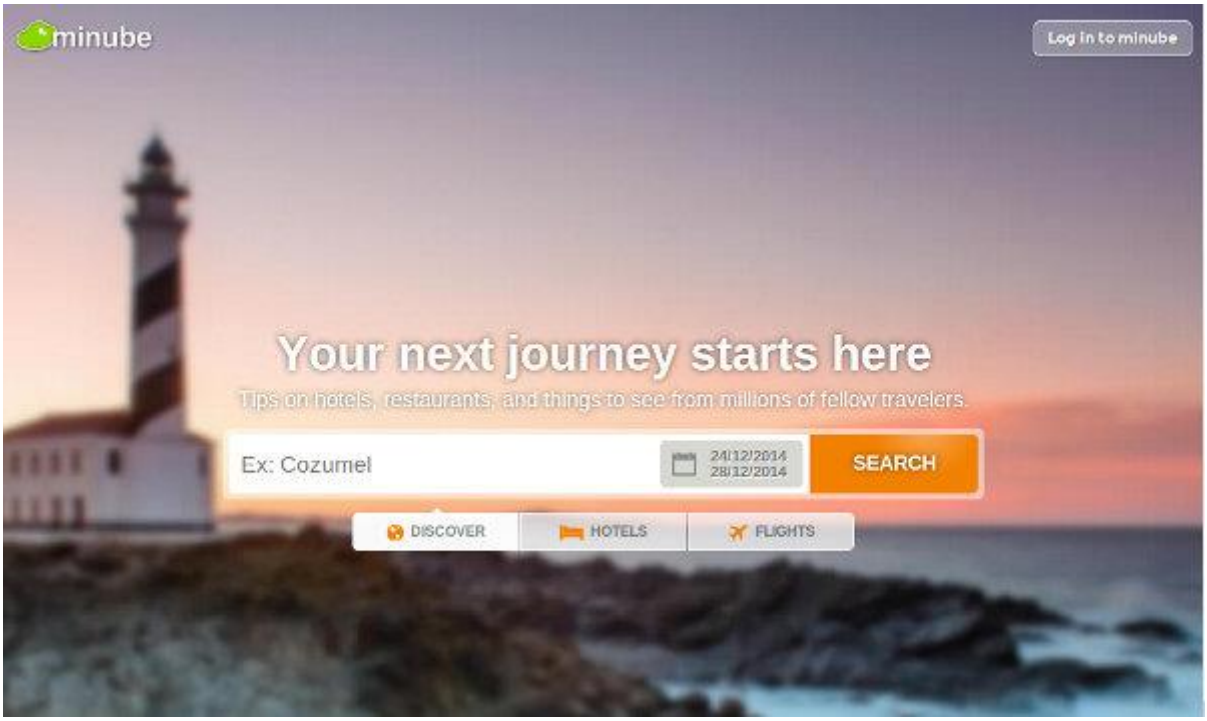
Компания планирует получать доход через монетизацию отдельных услуг для малого и среднего бизнеса. Но основной функционал и доступ к API останутся бесплатными. Явор утверждает, что у него уже есть список из нескольких предприятий (со штатом более 10 000 сотрудников), ожидающих бета-версию продукта. Кроме того, ведутся переговоры с сервисами для туризма и отдыха по интеграции «гибкой системы управления временем» в существующие системы бронирования туров, билетов и отелей.

Кейс №18

Стартап Minube: новый социальный опыт для путешественников

Minube — испанский стартап для планирования путешествий, который открывший новые горизонты социальной активности. Все мы

привыкли, что можно в любой момент сделать фото на смартфон и показать его сотням своих друзей. Можно отправить им песню, видеоролик с концерта рок-группы, поделиться своими мыслями в статусе социальной сети. Но Minube показала новую возможность — поделиться с друзьями путешествием.



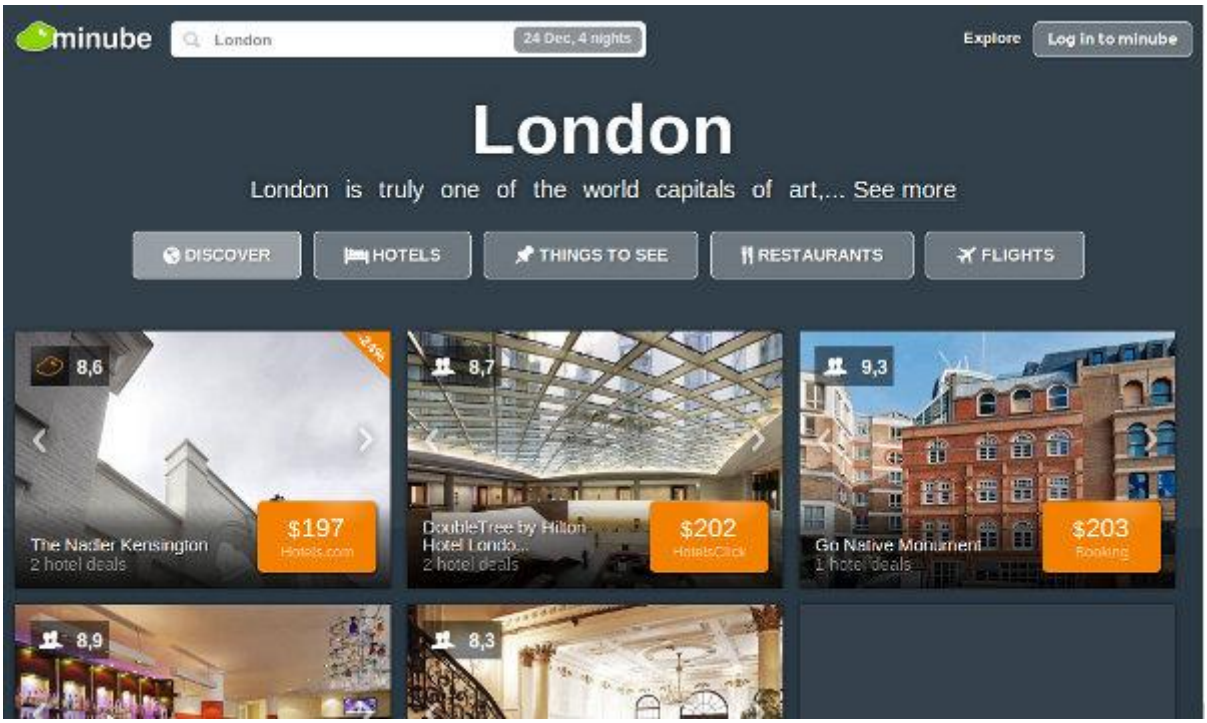
Что это?

Minube, социальное приложение для путешествий, предлагает своим пользователям функционал планирования поездок и многие другие возможности. С недавнего времени сервис претерпел значительное обновление и его концепция была несколько переосмыслена — теперь приложение, кроме всего прочего, сфокусировано на создании фотоальбомов, посвященных путешествиям.

В частности, недавние обновления для iOS и Android дали пользователям возможность быстро загружать фото из поездок, хранящиеся в памяти смартфона, и автоматически создавать красивые альбомы, посвященные поездке, с указанием даты, времени и списком посещенных мест.

Альбомы создаются с помощью метаданных, которые, как правило, зашифрованы в фотографиях, сделанных на смартфоне. Эти данные

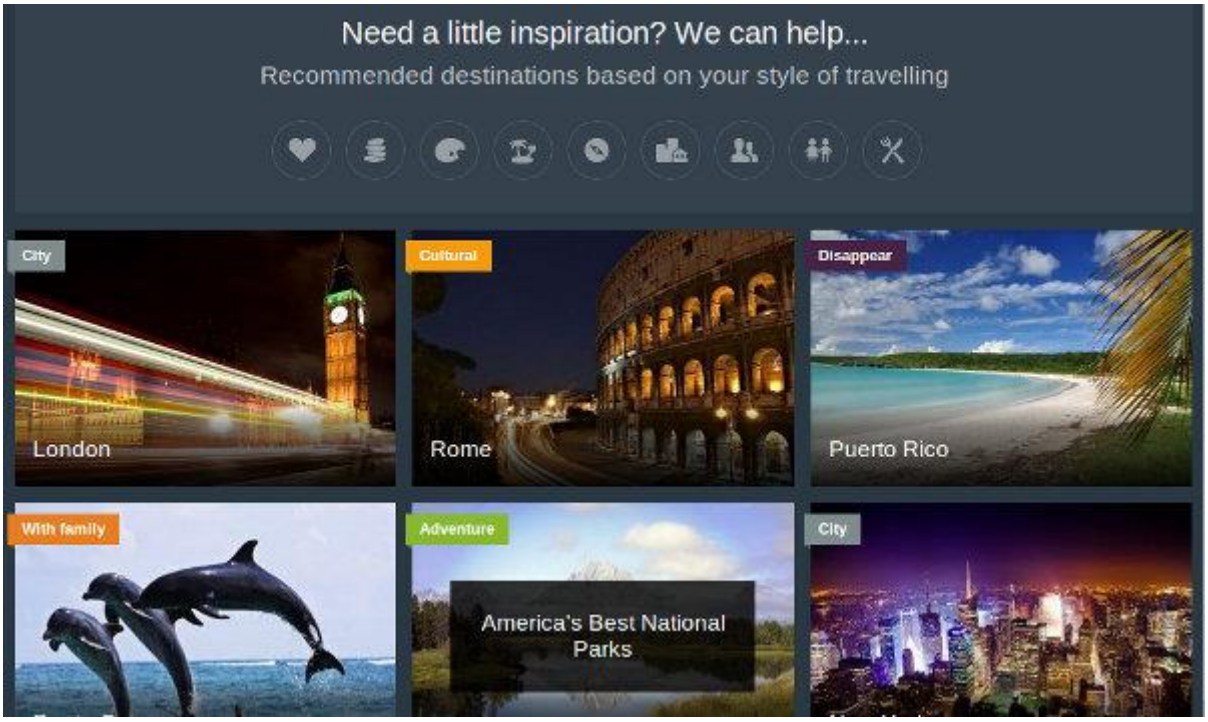
позволяют узнать место, где было сделано фото, дату снимка и т. д. Фото, загруженные в сервис, группируются по тематике и времени, после чего привязываются к информации о достопримечательностях, отелях, ресторанах конкретного города, хранящейся в огромной базе Minube. Для пользователей это хороший способ быстро поделиться впечатлениями от поездки.



Зачем это?

Кроме всего прочего, необычное нововведение стало хорошим инструментом для привлечения на ресурс новых пользователей и дополнительного вовлечения существующих клиентов. Как было сказано выше, основной функционал Minube заключается в планировании путешествий: подборе маршрутов, билетов, мест в гостиницах и т. д.

Сервис работает как универсальный агрегатор авиаперевозчиков и отелей всего мира, позволяя своим посетителям подобрать оптимальные предложения на интересующие даты. Кроме того, огромная база данных Minube подскажет вам лучшие места в выбранном городе: рестораны, достопримечательности, клубы и т. д.



Источник дохода

Основной источник дохода стартапа — это бронирование посетителями билетов на самолеты и номеров в отелях. Как и любой другой агрегатор предложений, сервис анализирует пользовательский запрос, после чего перенаправляет человека на сайты партнеров для продолжения бронирования. В случае с отелями это, как правило, Booking.com, а при поиске авиаперевозчика выдаются предложения различных компаний.

В этом плане сервис не изменился: вы все так же можете найти лучшие отели, рестораны, достопримечательности и клубы в 50 000 городов по всему миру. Кроме того, вы можете сохранить любимые места в виде списка и использовать их как путеводитель. Просто с новой функцией создания альбомов все это стало еще проще и удобнее в использовании.

Целью обновления сервиса было не коренное изменение основных функций, но привлечение новой аудитории посредством свежей идеи. Теперь за несколько минут пользователи могут создать наглядный и красивый отчет о своем путешествии и поделиться им с друзьями. В

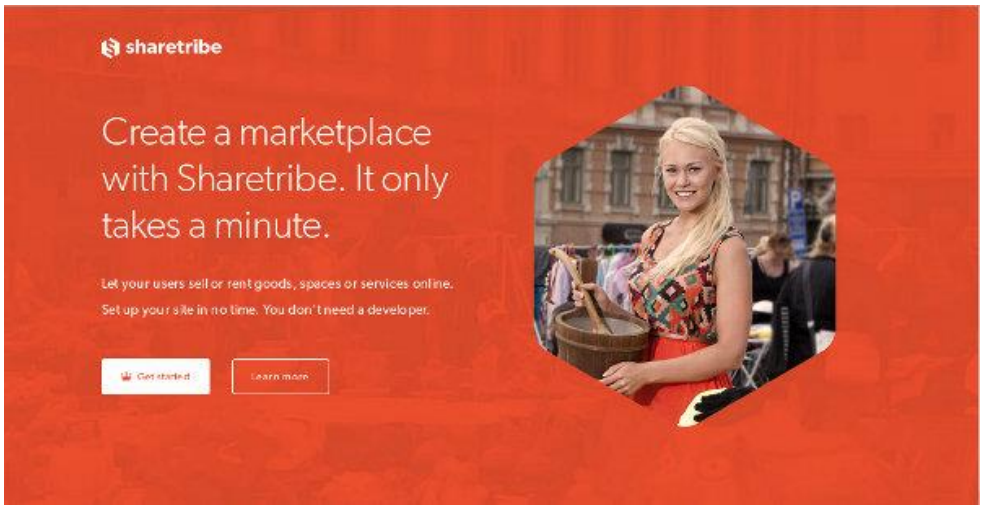
перспективе руководство Minube намерено поставить эту функцию во главе своей стратегии продвижения.

Кейс №19

Стартап Sharetribe: свой бизнес — каждому

Многие мечтают открыть собственное дело — пусть маленькое, но свое. Практически каждый человек обладает рядом навыков и умений, которые могут пригодиться другим. И почти у всех нас есть любимое хобби. Но мало кто способен найти свободное время и деньги на оплату программистов, дизайнеров, разработку сайтов и лендингов — причем эти затраты приходятся только на интернет-маркетинг.

Стартап из Хельсинки Sharetribe твердо намерен переломить ситуацию, дав возможность запуска собственной торговой площадки в интернете всем желающим.

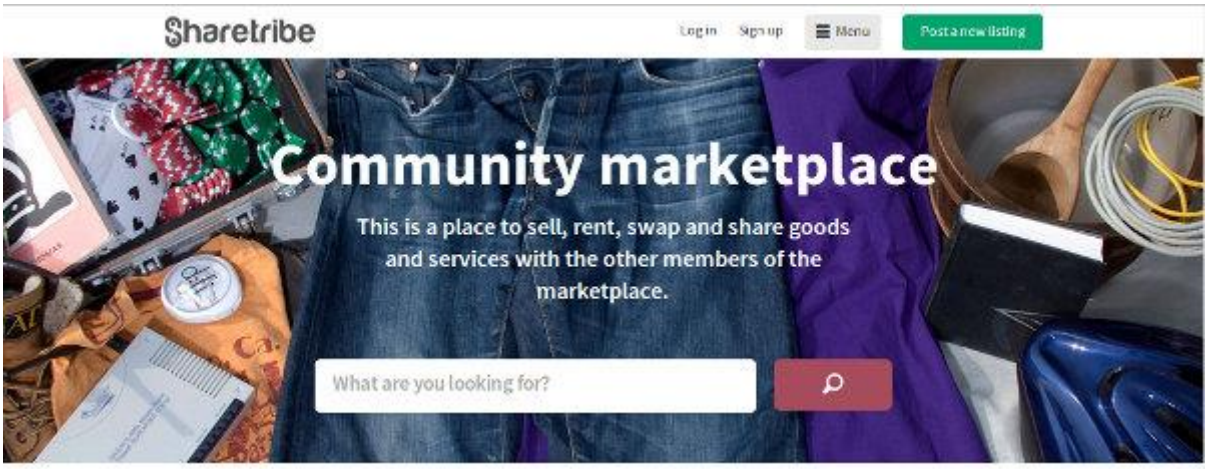


Что это?

По большому счету, в бизнесе, основанном на концепции peer-to-peer (равный-равному), где люди могут свободно продавать товары и услуги друг другу, нет ничего нового. В некотором смысле, сервис eBay раньше и лучше многих выступил в этом жанре. Но в последнее время появляется все больше компаний, которые расширяют и популяризируют эту идею (Airbnb, Etsy). Проще говоря, современные тенденции способствуют популярности стартапа, позволяющего практически любому жителю планеты создать собственный онлайн-бизнес.

Финский стартап Sharetribe дает возможность всем желающим

запустить свою торговую площадку в интернете, реализуя через нее любые продукты. По сути, Sharetribe — это SaaS-сервис, позволяющий членам сообщества покупать, продавать или арендовать все возможные типы товаров и услуг.



Как это работает?

«После успеха Airbnb, Etsy и Uber появилось множество людей, желающих распространять свои продукты или запускать собственные сервисы в формате площадки peer-to-peer, но они не имеют опыта и не могут платить разработчикам. На нашей платформе любой желающий может начать свое дело без навыков создания бизнеса — мы хотим сделать доступным открытие собственной торговой площадки для жителей всего мира», сказал сооснователь и CEO компании Юхо Макконен (Juho Makkonen).

Стоит также отметить, что пользователи не будут ограничены рамками Sharetribe. Макконен утверждает, что сервис построен по принципу открытого исходного кода. Поэтому в будущем создатели надеются, что роль самой компании в жизни комьюнити Sharetribe станет подобна функции государства в крайне либеральном обществе: урегулирование конфликтов, предоставление необходимых услуг и оптимизация работы системы. В то время как люди будут спокойно развивать свой бизнес и зарабатывать деньги любимым делом.

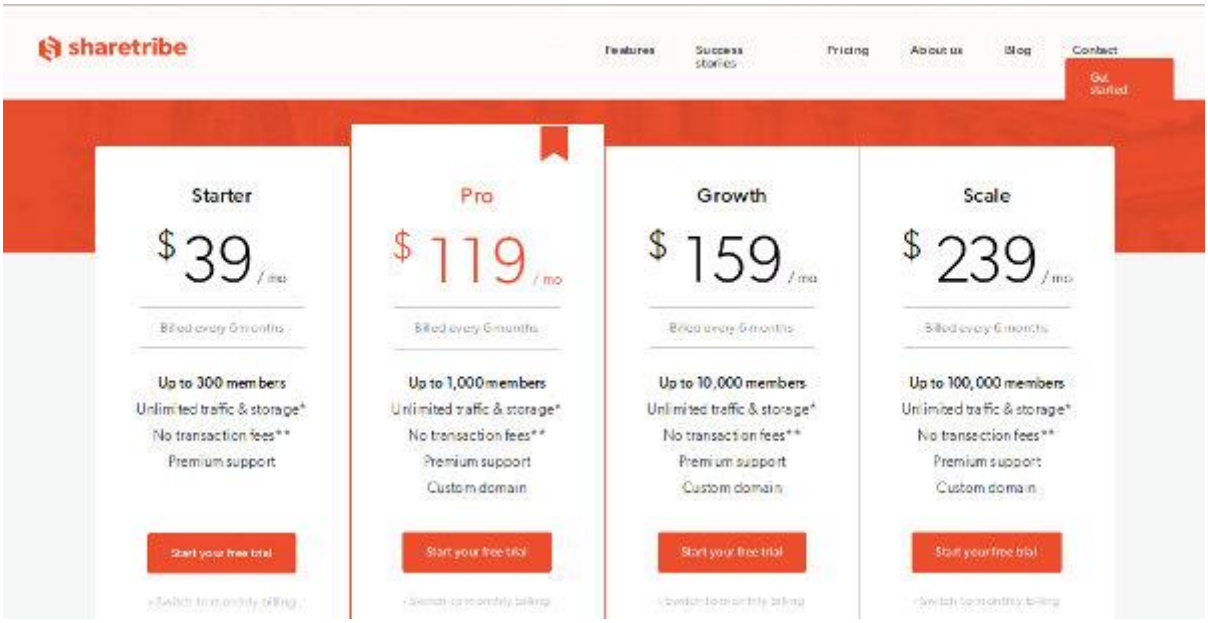
Инвестиции и монетизация

Sharetribe недавно объявила о получении начального

финансирования в размере $1 миллиона от финского фонда Lifeline Ventures. Предыдущие инвесторы, Reaktor Polte и Tekes, также приняли участие.

За время закрытого бета-тестирования, проходящего с августа 2013, Sharetribe-рынки были открыты в 15 странах и тысячи людей записались в списки ожидания запуска проекта. При этом Юхо отказывается назвать точное количество созданных магазинов, как и прибыль, полученную за данный период.

Интересно еще и то, что монетизация Sharetribe не основана на комиссии со сделок — сервис оставляет эти деньги продавцу, а сам продает месячную подписку с различными уровнями доступа ко льготам и поощрениям. Например, в одном из тарифов для пользователей предусмотрен персональный домен.



Российский рынок

Если говорить про отечественные реалии, то в России есть множество сервисов, дающих персональный домен, простой функционал для онлайн-торговли и т. д. При желании можно продавать свои товары через приложения для социальных сетей и смартфонов, которые создаются за 5 минут посредством простого конструктора.

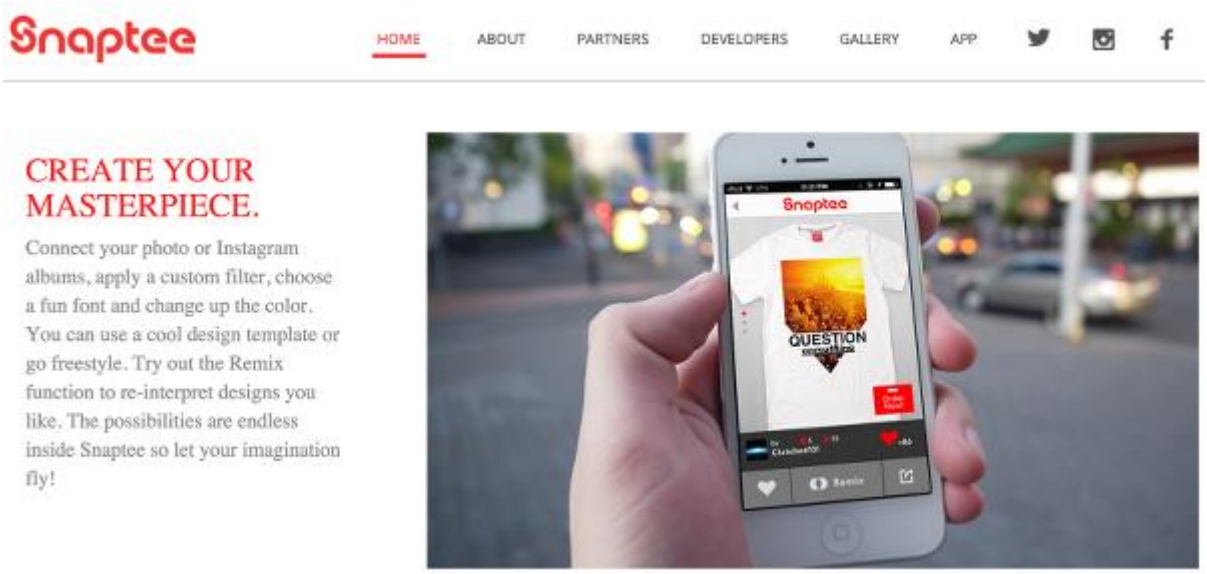
Но есть ряд нюансов. Все эти сервисы предоставляют клиентам довольно посредственный дизайн, ограниченный шаблонами, и не дают

выхода на комьюнити. То есть, создав простейшее подобие интернет-магазина, вам придется самостоятельно искать целевую аудиторию. Основатели Sharetribe, в свою очередь, пытаются сделать большое, международное сообщество, настоящий «интернет-рынок», куда одни приходят за покупками, а других приводит желание немного заработать. Если не вспоминать многочисленные доски объявлений (заслужившие достаточно дурную славу в интернете), то в современной России ничего подобного нет.

Кейс №20

Стартап Snaptee: авторские футболки через смартфон

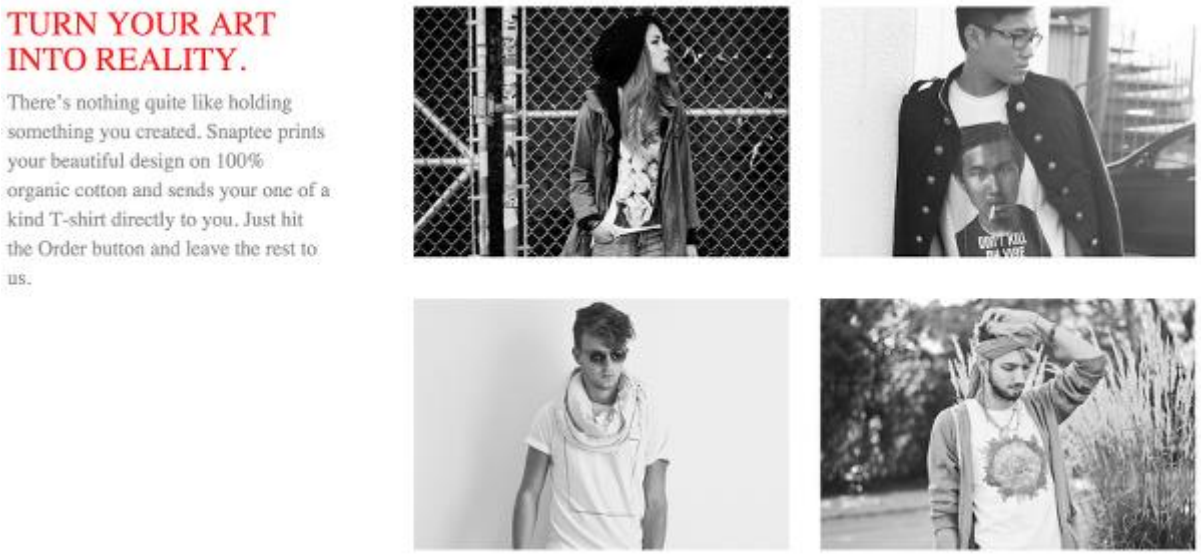
Snaptee — первое мобильное приложение, позволяющем создавать собственный дизайн футболок.



В чем суть предложения?

В основе бизнес-модели лежит оригинальная идея — позволить людям самим разрабатывать дизайн футболок с помощью всего нескольких кликов в смартфоне.

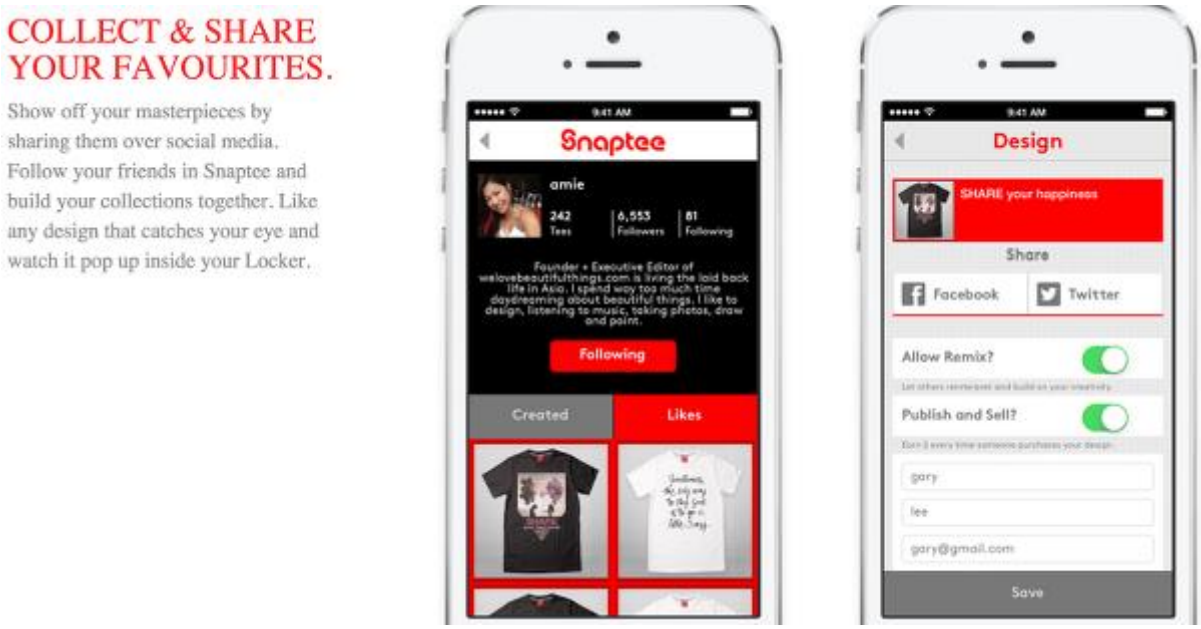
Приложение содержит инструменты для проектирования, заказа и сбыта профессионально выглядящих, авторских футболок. Основатели позиционируют свой ресурс как принципиально новую технологию, призванную дать людям максимальную свободу самовыражения.



Как это работает?

Пользователи должны загрузить в приложение свою фотографию (с телефона или из Instagram), применить нужные фильтры, выбрать забавный шрифт для подписи и подкорректировать цвета. Можно использовать готовые шаблоны дизайна или создать свой с нуля — возможности Snaptee по редактированию фотографий практически безграничны.

После создания подходящего дизайна Snaptee отпечатает принт на футболке из 100% хлопка и отправит ее заказчику (создателю или другим пользователям сервиса, которым понравится работа). После создания футболки автор может делиться своим дизайном в социальных сетях и составлять коллекции.



Инвестиции в проект

Изначально Snaptee собрали на воплощение своей идеи $750 000 от следующих фонжов: SXE Ventures, Nest, сооснователь Groupon Hong Kong Дэнни Янг (Danny Yeung), а также CEO Groupon Taiwan и Groupon Malaysia Джоель Нео (Joel Neoh).

После этого было еще несколько этапов финансирования, и всего в проект инвестировали около $1.35 миллиона. Вай Лунь Хонг (Wai-lun Hong), сооснователь и CEO Snaptee, утверждает, что последние инвестиции будут использованы на дальнейшее расширение сервиса в США и Японии а также на изменение функционала платформы. Новая версия Snaptee, как ожидается, будет запущена до следующего курортного сезона.

Хонг утверждает, что обновленное приложение получит множество новых функций, способных облегчить людям пользование сервисом. К тому же клиенты получат расширенные возможности для взаимодействия друг с другом посредством комментариев, хэштегов, подписок и прочего. В настоящее время Snaptee насчитывает около 500 тысяч зарегистрированных пользователей.

Основа стратегии Snaptee — простота использования. Интуитивно понятный интерфейс позволяет любому человеку быстро разобраться в настройках и спроектировать футболку на свой вкус. Кроме того, в приложении можно брать за основу наработки других пользователей, объединяя их со своими.

Кейс №21

Стартап Sutro: умный анализ состава воды для владельцев бассейнов и SPA-салонов

Sutro — стартап из Сан-Франциско — поможет владельцам бассейнов упростить процесс анализа химического состава воды. Это будет особенно полезно управляющим небольших бизнесов в сфере SPA, фитнес-центров и т. д.



Что это такое?

Стартап, представленный на конференции TechCrunch’s Hardware Battlefield в Лас-Вегасе, решает одну из серьезнейших проблем владельцев бассейнов или SPA-салонов, а именно — вопрос очистки воды.

Люди, управляющие подобным бизнесом, вынуждены постоянно контролировать уровень хлора и водородный показатель (pH) в принадлежащих им бассейнах. В противном случае вода будет иметь неприятный запах, жечь глаза и вредить слизистой оболочке — не говоря уже о возможных проблемах с контролирующими органами. Процесс анализа воды не только долгий и раздражающий, но и допускает возможность ошибки.

В свою очередь, устройство Sutro, имеющее доступ к интернету, может сделать процесс намного проще. Девайс измеряет химический состав воды в бассейне, а результаты владелец может контролировать через свой смартфон.

Как это работает?

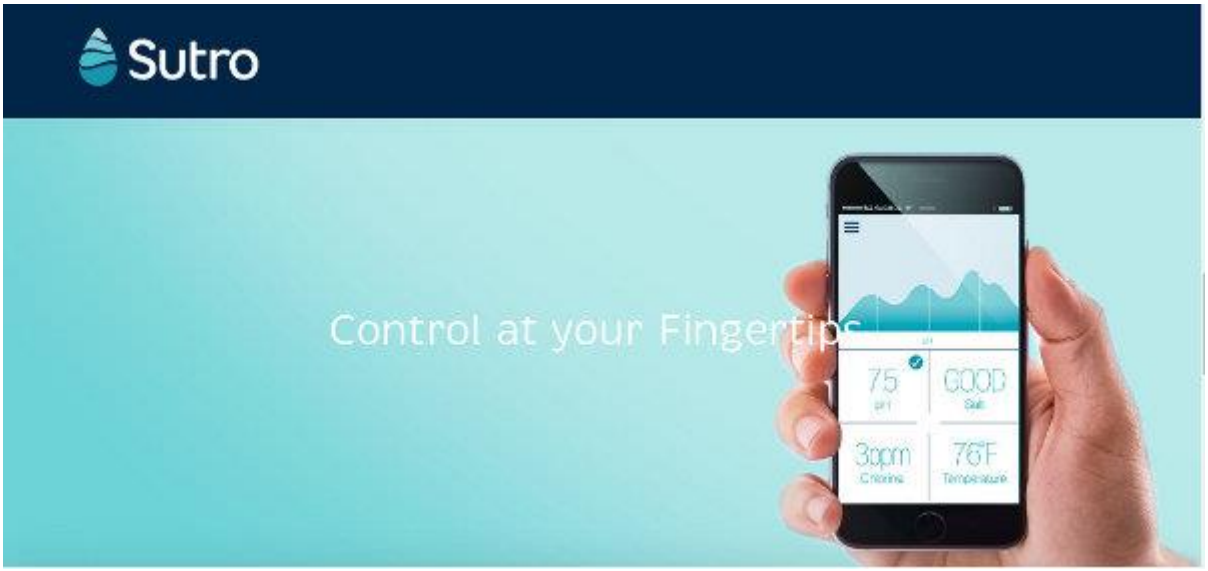
Sutro представляет собой небольшое по размеру устройство, которое плавает на поверхности бассейна, анализируя состав воды и передавая данные посредством Wi-Fi.

Кроме того, интернет-подключение позволяет определить тот

химический состав, который приемлем для конкретного случая — тогда устройство будет сообщать о превышении уровня хлорирования, установленного лично владельцем.

Устройство будет полезно как владельцам бизнесов, так и частникам, решившим поставить бассейн у себя дома или на заднем дворе. Sutro учитывает также различные погодные условия и удаленность бассейна от здания — плохая погода или нестабильный интернет не помешают работе устройства.

В настоящее время Sutro проходит стадию альфа-тестирования — предполагаемая розничная цена на устройство после запуска продаж составит $399.



История создания

Сооснователь компании Рави Курани (Ravi Kurani) утверждает, что Sutro будет всеобъемлющим решением для владельцев бассейнов. Отцу Рави принадлежит ряд спа-салонов и бизнесов, связанных с этой отраслью, так что детство одного из основателей Sutro прошло в соответствующем окружении. Рави утверждает, что никогда не собирался продолжать дело отца, но опыт работы в сфере инвестирования показал ему, что существует возможность запустить стартап на этом рынке.

Компания является частью стартап-акселератора Bolt.io. Более того, Sutro стал первым стартапом от Bolt.io в Сан-Франциско. В настоящее

время продукт проходит стадию альфа-тестирования — пользователи, решившие принять участие в тесте девайса, впоследствии получать скидку в 50% на его покупку.

Кейс №22

Tinder: история взрывного роста приложения для знакомств

Развитие информационных технологий оказывает влияние на все сферы жизни. Мобильное приложение Tinder (с англ. «запал», «фитиль») было создано с целью упростить процесс знакомства между людьми, насколько это возможно.

Tinder появился на свет 1 сентября 2012 года в Hatch Labs — бизнес-инкубаторе американской корпорации InterActiveCorp. Сразу после запуска приложение стало пользоваться огромным спросом. В январе 2014 года число пользователей Tinder превысило 10 000 000 человек. К концу того же года был достигнут показатель в 40 000 000 пользователей и 1 000 000 000 свайпов (этот жест используется в приложении для управления анкетами) в день.

В свое время оглашались различные мнения о потенциальной стоимости компании. Кто-то оценивал проект примерно в $550 000 000, кто-то говорил об $1 000 000 000, в какой-то момент даже звучала сумма в $5 000 000 000. Но что позволило Tinder ворваться в сферу, которую уже вовсю осваивали такие сервисы, как Plenty of Fish и eHarmony, и в короткий срок закрепиться в ней? Попробуем разобраться.

Добиться удачного старта у Tinder получилось за счет геймификации. Процесс знакомств был превращен в увлекательную игру. Впоследствии росту популярности способствовала пресса, а также сарафанное радио.

Введение

Tinder — мобильное приложение, позволяющее людям знакомиться и организовывать свидания. В качестве потенциальной пары пользователю предлагаются люди из окружения его друзей в социальных сетях и другие пользователи Tinder, находящиеся поблизости (сервис

поддерживает геолокацию). После просмотра анкеты можно убрать ее (свайп влево), либо инициировать беседу (свайп вправо). Если выбранный потенциальный партнер тоже делает свайп вправо, создается пара, и сервис открывает диалоговое окно, где можно обсудить дату свидания и тому подобное. Стоит отметить, что приложение интегрировано с Facebook.



Строго говоря, Tinder не является классическим стартапом, каковым его считает большинство людей. Сервис был создан при поддержке корпорации InterActiveCorp. Впрочем, в руководстве Tinder не спешат развеять популярный миф. Генеральный директор Сэм Яган (Sam Yagan) объясняет:

«Мы решили не отнимать у Tinder репутацию традиционного стартапа. “Успешный проект, начатый с нуля” — звучит гораздо сексуальнее, чем “очередной проект ребят из InterActiveCorp”. Нам не хотелось собственноручно срывать покровы».

Сэм Яган также отмечает, что корпорация InterActiveCorp считает Tinder крайне ценным активом и даже не рассматривает возможность его продажи.

Стадия первоначального роста

В случае с приложениями для знакомств, главная задача на

начальной стадии развития состоит в том, чтобы привлечь женщин. Если они начнут активно регистрироваться, приток мужской аудитории не заставит себя ждать. Здесь работает тот же принцип, что и в ночных клубах, которые часто делают вход бесплатным для женщин.

Tinder сделал ставку на женщин в качестве ранних последователей, и это сработало. Вскоре сервис стал активно загружаться представителями мужского пола (в первую очередь миллениалами).

Еще один настоящий прорыв, совершенный Tinder, связан с психологией пользователей. Люди, зарегистрированные на Match.com или eHarmony, зачастую стеснялись данного факта и не спешили рекомендовать эти ресурсы своим друзьям. С Tinder все было иначе: люди охотно делились опытом использования приложения, что способствовало росту аудитории сервиса.

Сетевой эффект

Число пользователей в каждом конкретном регионе было критически важным фактором для Tinder. В городе, где приложение установили только 100 человек, потенциальные партнеры закончились бы за пару сессий, и сервис был бы забыт. Никто не станет пользоваться сервисом для знакомств — даже самым продвинутым с точки зрения UX — если этот сервис не дает возможности знакомиться с новыми людьми.

За счет многочисленных презентаций Tinder удалось нарастить аудиторию до той критической массы, достижение которой запустило цепную реакцию.

Новый взгляд на виртуальные знакомства

Один из главных секретов популярности Tinder кроется в подходе, который UX-дизайнеры проекта избрали для организации поиска подходящего человека. Информация о потенциальных партнерах представляется в форме карточек, управление которыми интуитивно понятно и требует минимум усилий.

В приложении крайне велика игровая составляющая. Сервис не позволяет увидеть, кто является следующим потенциальным партнером.

Таким образом, подогревается любопытство: а что, если там ваша идеальная пара? Вы делаете еще одну попытку, потом еще одну. Это может продолжаться почти бесконечно, поскольку очень похоже на игру.

Эксперт по психометрии и психологическому профилированию Томаш Чаморро-Премузик (Tomasz Chamorro-Premuzik) и вовсе считает, что для многих пользователей возможное свидание — не более чем предлог, в то время как истинной целью является сам процесс использования приложения.

Люди ведь оценивали друг друга на сайте Hot or Not, когда тот еще не позволял организовать встречу. Теперь они используют Tinder как увлекательную игру.

Любовь с первого взгляда: психология Tinder

Как отмечают создатели Tinder, отношения между пользователями их сервиса — это отражение взаимодействия между людьми в повседневной жизни. Когда вы сидите за барной стойкой и размышляете, стоит ли познакомиться девушкой или парнем рядом с вами, в вашем распоряжении весьма скудный объем информации. Принимать решение приходится на основании внешности человека.

Все то же самое в Tinder. Изначально вам демонстрируется только фотография потенциального партнера, и вы решаете: свайпнуть влево или вправо. При этом, в отличие от бара или любого иного заведения, здесь вы можете не сомневаться, что интересующий вас человек не против с кем-нибудь познакомиться.

Двойное подтверждение

Серьезный недостаток традиционных сайтов знакомств состоит в том, что многие пользователи (как правило, женщины) получают бесчисленные сообщения от людей, с которыми они никогда в жизни не согласились бы пойти на свидание. В Tinder эта проблема решена за счет использования системы двойного подтверждения.

Данная система также значительно снижает уровень беспокойства. Начиная диалог, люди уже знают о взаимном интересе, поскольку оба

сделали свайп вправо на анкете. С психологической точки зрения — это крайне важный фактор.

Идеальный onboarding

Заполнение анкеты на классических сайтах знакомств требует много времени. Благодаря интеграции с Facebook и App Store регистрация в Tinder не требует почти никаких усилий. Человек, впервые услышавший о приложении, уже спустя пару минут может включиться в процесс поиска пары.

Расширение функционала

Matchmaker

В июне 2013 года в приложении появилась дополнительная функция — Matchmaker. Она позволила пользователям знакомить между собой других людей.

Добавление простой на первый взгляд функции открыло перед Tinder новые горизонты. До появления Matchmaker аудитория платформы ограничивалась одинокими людьми, ищущими пару. Введение нового режима включило в состав потенциальных пользователей сервиса тех, кто не ищет партнера для себя, но хотел бы помочь найти идеальную пару кому-то из своего окружения.

Сортировка

В ноябре 2013 года появилась возможность распределять профили по группам (например: «друзья из Франции» или «люди, которые любят играть в боулинг»). Кроме того, приложение стало поддерживать 24 новых языках.

Moments

В июне 2014 года Tinder обзавелся функцией Moments, позволяющей пользователям делиться событиями своей жизни. Делать это можно посредством добавления фотографий, которые автоматически удаляются из профиля спустя 24 часа.

Глобальный рынок

Добившись оглушительного успеха в Соединенных Штатах,

руководство Tinder стало предпринимать шаги по выводу сервиса на международный уровень.

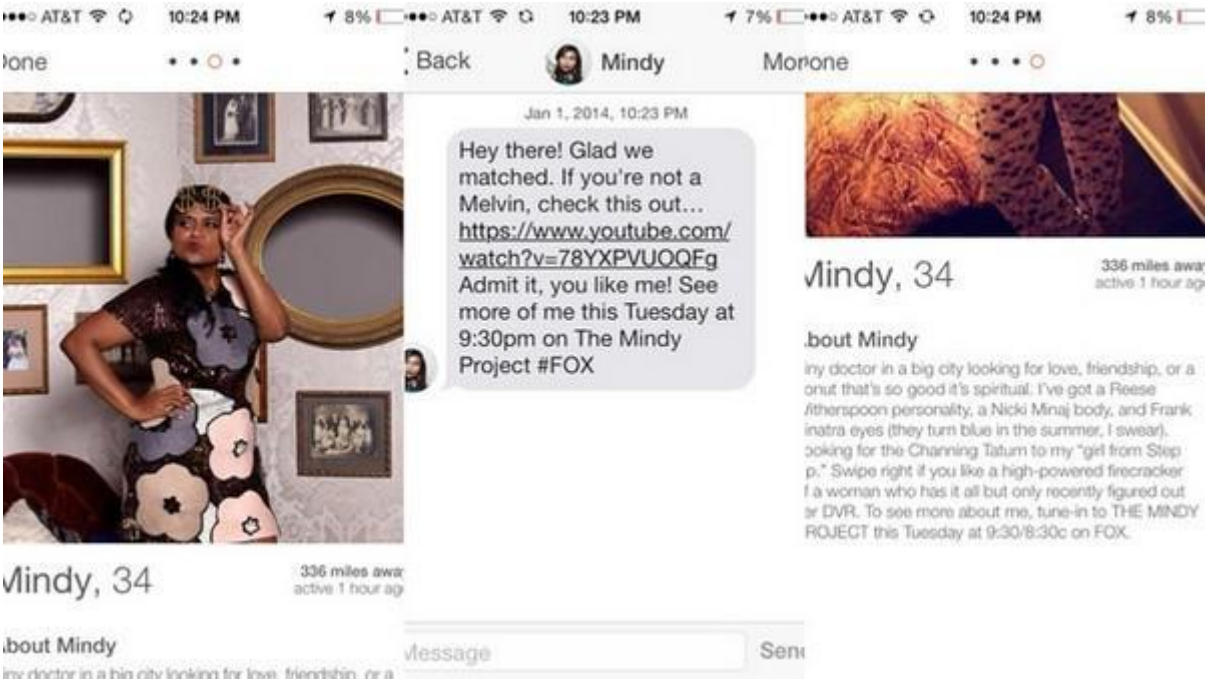
По состоянию на ноябрь 2013 года крупнейшими зарубежными рынками для компании являлись Бразилия и Великобритания. Аудитория приложения в этих странах ежедневно росла примерно на 2%.

По данным аналитической системы App Annie, в феврале 2015 года Tinder являлся самым популярным lifestyle-приложением на Android в США, Великобритании, Бельгии, Швейцарии, Франции, Венгрии, Чили и на Филиппинах.

Среди lifestyle-приложений на iOS Tinder стал лидером в Латвии, Литве, Эстонии, Бельгии, Бразилии, Исландии, Швеции, Финляндии и на Мальте.

Монетизация

Размещение рекламных объявлений изначально не рассматривалось руководством Tinder в качестве способа извлечения прибыли. Однако в 2014 году пользователи все же увидели на своих экранах рекламу комедийного сериала «Проект Минди» (The Mindy Project):



2 марта 2015 года было объявлено о запуске TinderPlus — платного тарифного плана, цена которого зависит от возраста пользователя, его

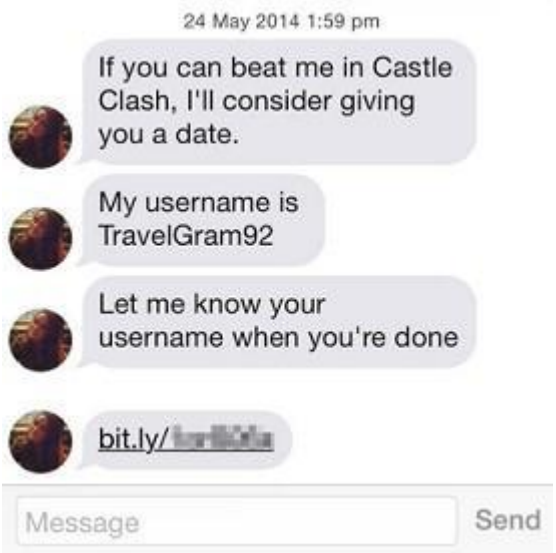
места жительства, а в некоторых случаях также от его пола. Для большинства пользователей стоимость обслуживания по данному тарифу составляет $9,99 в месяц ($19,99 для людей старше 30 лет).

TinderPlus предлагает ряд дополнительных возможностей, таких как:

- Перемотка назад, позволяющая вернуться к понравившемуся профилю в случае ошибочного свайпа (одна из наиболее востребованных функций);
- Доступ к анкетам пользователей со всего мира без привязки к местоположению пользователя;
- Отсутствие рекламы.

Спам на Tinder

Разумеется, Tinder не обошла стороной проблема фейковых аккаунтов, создаваемых с целью обмана пользователей или рассылки спама. В качестве примера можно привести рекламу игры Castle Clash, которая распространялась посредством спам-ботов:



«Пойду с тобой на свидание, если сможешь победить меня в Castle Clash...»

Ссылки на сторонние ресурсы часто накладываются непосредственно на фотографию, что значительно затрудняет борьбу со спамом:

Что ждет Tinder дальше?

Темпы роста, которые Tinder демонстрирует с момента запуска, впечатляют. Однако необходимо понимать, что в значительной мере этим

ростом сервис обязан миллениалам, которые быстро принимают заинтересовавшие их продукты, но при этом так же быстро отказываются от наскучивших.

Процесс взаимодействия с приложением Tinder интуитивно понятен и весьма увлекателен, но вместе с тем крайне однообразен. Перед компанией встает вопрос: как продлить жизненный цикл клиента? Не исключено, что в какой-то момент InterActiveCorp придется вносить серьезные изменения в концепцию сервиса.

Кейс №23

Стартап Brain Power: как технология Google Glass помогает страдающим от аутизма

Хотя в последнее время многие разработчики начали отказываться от Google Glass, основатели Brain Power, стартапа из Массачусетса, считают, что эта разработка дает широкие возможности для детей, страдающих аутизмом. Brain Power занимается разработкой приложений для Google Glass, а также аппаратных дополнений, которые помогают больным детям развивать социальные и коммуникативные навыки, и в то же время дают обратную связь с воспитателями.

История возникновения и миссия стартапа

Brain Power основал невролог Нед Сахин (Ned T. Sahin), закончивший Гарвардскую медицинскую школу и Массачусетский технологический институт (MIT). Цель компании — помочь людям в их повседневной жизни посредством соединения компьютерных технологий и достижений неврологии.

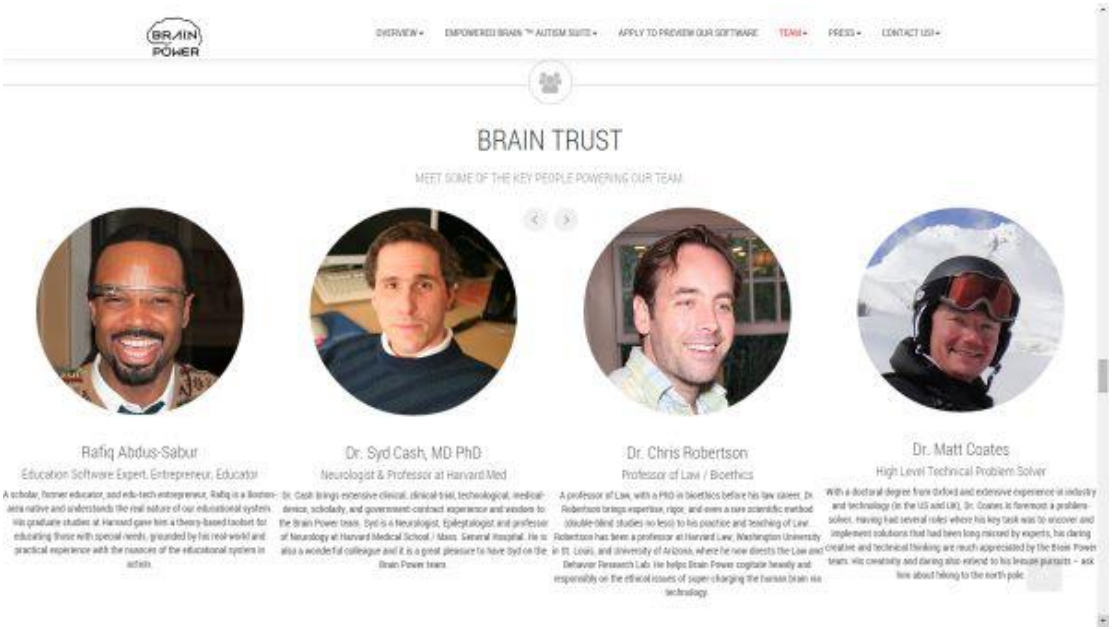
Нед заинтересовался перспективами использования Google Glass после посещения симпозиума в MIT, посвященного влиянию подобных устройств на нервную систему больных людей.

«Я был изумлен тем, насколько этот вопрос остается нераскрытым. Мне стало стыдно за то, что родители так долго ждут информацию о состоянии своих детей, и что больным предлагается столь мало эффективных стратегий развития и

лечения», поделился Нед.

Так как стадий аутизма существует достаточно много, Brain Power для начала сконцентрировалась на детях со средней и высокой степенью болезни. Но разработчики надеются в будущем подключить и остальных детей. Сахин считает, что Google Glass идеально подходит для таких целей, ибо устройство имеет чип с акселерометром, позволяющий отслеживать жесты головы. Brain Power использует этот функционал для фиксации и анализа повторяющихся движений и направления взгляда больных.

«Таким образом мы можем собрать измеримые данные о поведении и болезни ребенка, а также отследить его прогресс», утверждает Нед.



Помощь детям

Приложение Brain Power для Google Glass поощряет детей к взаимодействию с родителями и к зрительному контакту, геймифицируя процесс упражнений. Хотя существуют популярные специализированные приложения для смартфонов и программы для ПК, Нед считает, что у Google Glass есть весомое преимущество — это устройство постоянно вовлекает детей в живую коммуникацию с внешним миром и своими семьями.

Приложение от Brain Power анализирует социальную активность ребенка, оценивая, как тот занимается с родителями, смотрит ли на них и т. д. Кроме того, программное обеспечение помогает детям идентифицировать выражения лица членов семей через серию игр и упражнений, с конечной целью научить детей распознавать эмоции даже без очков.

Другие программные решения задействуют язык. Когда ребенок смотрит на некий объект, приложение показывает название объекта и произносит его вслух через наушник. Таким образом дети смогут проще научиться разговорным навыкам. Кроме того, акселерометр Google Glass позволит предсказывать возможные приступы и истерики детей заранее, посредством анализа движений головы, чтобы родители могли вовремя принять меры.

Конечно, программное обеспечение будет очень полезно детям — если их родители смогут позволить себе устройство Google Glass, которое в настоящее время стоит примерно $1500. Сахин надеется, что вскоре цены на девайс опустятся вниз.

Что касается приложений от Brain Power, то они будут доступны клиентам на основе месячной подписки:

> *«Мы стремимся к такому ценообразованию, которое устроит максимальную аудиторию. Мы хотим, чтобы наша разработка пришла в дома и школы по всему миру. Мы считаем, что этого поможет достичь система ежемесячной подписки с разумными ценами и несколькими уровнями тарифов. Таким образом наш продукт будет доступен широким слоям населения, но при этом он будет оставаться многофункциональным и постоянно обновляемым»,* считает Нед Сахин.

Кейс №24

Стартап Canva: как получить 2,8 миллиона клиентов за 20 месяцев с помощью эмоций?



Следует ли вам прислушиваться к вашим пользователям?

Большинство ответит просто «да» или «нет». С одной стороны окажутся люди, считающие, что все нужно тестировать. Они скажут, что следует попробовать Google AdWords и проверить, кликают ли пользователи по вашей рекламе. Если нет, возможно, ваш бизнес не является жизнеспособным.

С другой стороны будут те, кто сошлются на великолепную цитату Генри Форда: «Если бы я спросил у людей, что им нужно, они бы попросили более быструю лошадь».

Существует и третье мнение, согласно которому следует делать и то, и другое, при этом надо особенно внимательно отнестись к тому, сколько вы уделяете времени каждому подходу.

Мелани Перкинс (Melanie Perkins), одна из основательниц и CEO компании Canva, создающей инструменты для визуального маркетинга, поделилась своим опытом в данном вопросе.

Не нужно спрашивать пользователей, что вам создавать

Еще будучи в университете, Мелани учила других студентов разрабатывать программы. К ней приходили слушатели с разных факультетов, у которых программирование было включено в образовательный процесс. Однако большинство из них с трудом усваивало основы предмета, и к концу семестра они едва могли создать дизайн, более-менее понятный другим пользователям.

Не нужно спрашивать своих пользователей, что и как вам следует создавать. Если бы Мелани задала вопрос своим студентам (или профессиональным дизайнерам), чего им не хватало, они бы ответили, что проблема кроется в программном обеспечении, которому необходимы постоянные улучшения, и даже не узнали бы, что на самом деле они обладают способностью создавать хороший дизайн. Однако именно наблюдение за людьми, не знакомыми с дизайнерскими инструментами, навело Мелани на идеи, впоследствии заложенные в основу ее компании. Было очевидно, что графические программы слишком сложные и громоздкие, и большинство людей не в состоянии овладеть ими. Однако Мелани, которая работала с этими инструментами сама и прекрасно знала, чего с их помощью можно достичь в плане коммуникации, понимала, что в будущем все будут иметь способность управлять ими, потому что вскоре они станут проще.

Так была найдена проблема, которая требовала решения и которая стала основой сервиса Canva. Но команда Мелани осознавала всю важность еще более глубокого осмысления этой проблемы — даже глубже, чем идеи, на которые наводили опросы пользователей. Известный предприниматель и программист Кремниевой долины Пол Грэм в своей статье «Как придумать идею для стартапа» (Paul Graham, How to Get Starup Ideas) объяснял: «Самые лучшие стартап-идеи имеют 3 общие характеристики: в их основе лежит что-то, чего не хватает самим основателям стартапа, что они сами хотят разработать и что стоит затеять по мнению нескольких других сторонников идеи».

Не следует торопиться с запуском вашего продукта

В течение года команда компании Canva разрабатывала основные стандартные блоки своей дизайнерской платформы. После этого было решено провести тесты юзабилити, позволившие сделать много значимых выводов. Так выяснилось, что пользователи опасались слишком много кликать, а если не боялись, то бесцельно бродили по программе, затрудняясь с выбором, в итоге создавали посредственный дизайн и приходили в уныние. Не на это надеялась команда Мелани Перкинс, когда начинала свою работу.

Но не инструменты платформы были виной тому, что у людей не получался удачный дизайн. Дело было в том, что пользователи не верили в свои силы и способность создавать что-то креативное. Стало ясно, что задача состоит не только в том, чтобы разработать легкую в использовании программу компьютерной графики. Нужно было вдохновить обычных людей, заставить их поверить, что могут сделать оригинальный дизайн. Первоначально все участники тестов отвечали примерно в одном духе: «Я не творческая личность. Дизайн — это слишком сложно для меня».

Кроме этого, люди, впервые пользовавшиеся сервисом Canva, не имели «необходимости в дизайне». Им не нужен был дизайнерский инструмент сам по себе, поэтому неудивительно, что их бесцельное щелканье по клавишам приводило к неудовлетворительным результатам.

Чтобы достичь успеха, команде требовалось создать захватывающий пользовательский опыт для каждого, кто впервые обращался к сервису Canva, причем уже с первых минут. Нужно было изменить взгляд людей на свои способности, внушить им потребность в создании красивого и уникального дизайна и сделать их счастливыми и уверенными во время работы с программой. Пользование сервисом призвано было стать исследованием и игрой. Причем не игрушкой на один раз, а инструментом, к которому хотелось бы вернуться. Поэтому команда Canva потратила еще несколько месяцев, совершенствуя опыт адаптации

в программе и обращая особое внимание на то, как складывается эмоциональная составляющая пользовательского опыта.

Оптимизируйте опыт адаптации пользователей в вашем сервисе, даря приятные эмоции

Canva решила так улучшить адаптацию пользователей, чтобы устранить две основные негативные мысли, возникающие у них.

1. Люди считали, что обучение новому навыку займет чересчур много времени

Несмотря на простоту и интуитивность программы, люди заранее были убеждены, что научиться пользоваться дизайнерскими программами сложно.

Если вы сталкиваетесь с подобными предубеждениями, это вовсе не повод начать упрощать ваш сервис.

Canva создала небольшой анимированный ролик — длиной всего 23 секунды, — чтобы визуализировать простоту своего функционала. В ролике показано, как пользоваться сервисом, подчеркивается, где находятся инструменты и как начать работать в три простых шага.



«23-секундная инструкция по созданию прекрасного дизайна в Canva. Найти. Перетащить. Опубликовать».

2. Люди не верили, что у них есть талант или навыки дизайнера

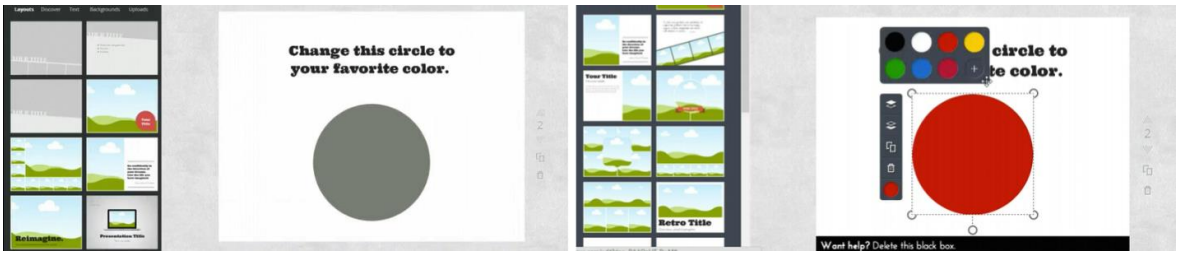
Люди считают себя либо креативными, либо некреативными. Мелани

Перкинс не согласна с таким взглядом: креативность заложена в каждом из нас, и с помощью правильных инструментов ее можно выпустить наружу.

В амбициозной попытке доказать это, Мелани и ее команда создали серию интерактивных заданий. Целью было вовлечь людей в очень простые испытания, которые со временем усложнялись, таким образом наращивая уверенность участников в своих силах на каждом этапе процесса. Было важно, чтобы пользователи пережили опыт небольших побед.

Первое испытание выглядело достаточно легким — изменить цвет круга на экране на любимый цвет пользователя. Один из участников около минуты возился с инструментом, а затем попросил: «Может кто-нибудь мне объяснить, как это делается, потому что я не знаю… Как его изменить? Может, я что-то недопонимаю?». Наконец, он разобрался сам, как изменить цвет круга, а команда Canva сделала очень важные выводы.

Пользователь с трудом нашел нужный инструмент. Было решено поменять цвет инструмента с серого на красный, что сделал его более заметным. Исправление этой небольшой заминки позволило предотвратить недовольство тысяч будущих пользователей и по



Правая картинка демонстрирует, что инструмент изменения цвета стало легче найти

В другом испытании пользователи должны были надеть шляпу на обезьянку. Это упражнение не доказывало пользователям, что Canva помогает создавать великолепный дизайн, но оно убеждало их, что платформой легко пользоваться.



Команда провела много времени, внедряя различные «испытания»: так, пользователям давались три испытания за раз, десять испытаний, двусмысленные задания, чередующиеся по степени сложности испытания. Каждый из вариантов вызывал разные эмоции.

В итоге Canva пришла к потрясающему результату — в течение нескольких минут люди начинали чувствовать уверенность в своих силах, вникали в суть работы сервиса, а затем рассказывали о нем своим знакомым.

Работайте над качеством службы поддержки клиентов

Понимание эмоциональных потребностей пользователей на начальном этапе стартапа, — это лишь первый шаг на вашем пути. Если вы бросите их учитывать сразу после полного запуска бизнеса, все ваши усилия будут потрачены напрасно.

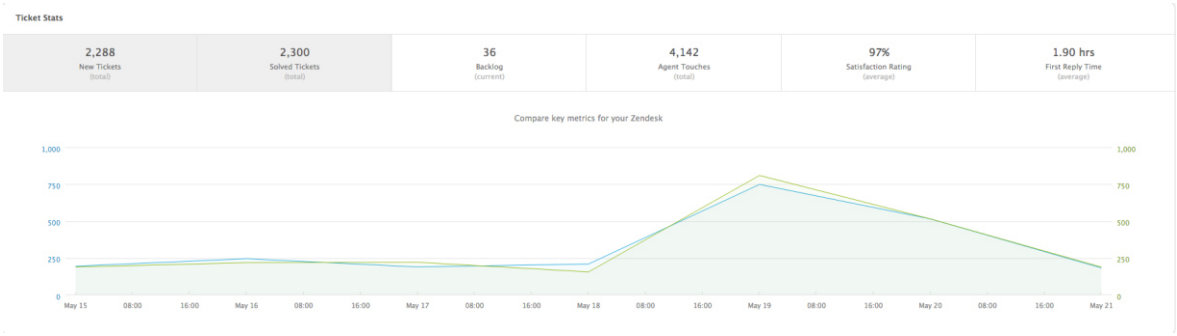
Canva рассматривает службу поддержки как неотъемлемую часть своей платформы. В функции службы входят не только ответы на технические запросы. Специалисты службы поддержки должны олицетворять основную идею сервиса — вдохновить пользователей и внушить им веру в то, что они могут создавать дизайн сами.

В чем суть работы клиентской службы поддержки компании Canva? Она стоит на нескольких слонах:

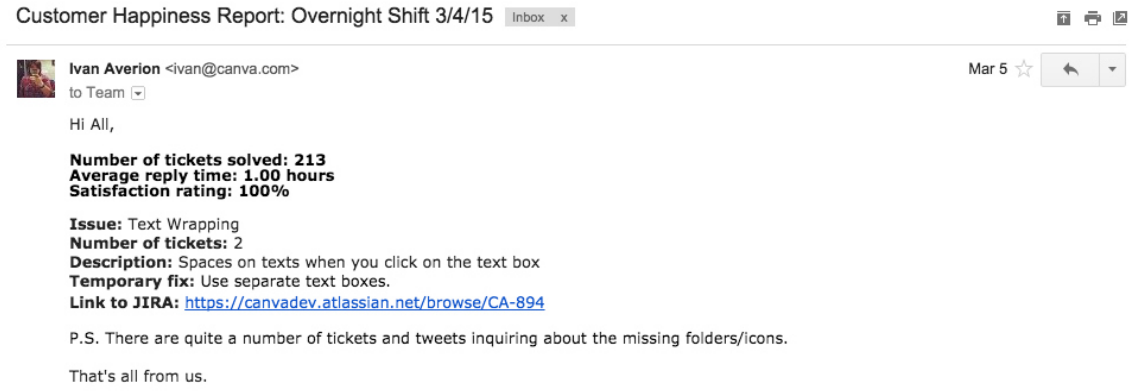
1. Специалисты доступны 24 часа в сутки. Решение вопросов

пользователей является одним из приоритетов компании. Круглосуточная служба поддержки означает, что Canva может быть на связи со своими клиентами по всему миру в любое время. Если служба поддержки находится онлайн одновременно с пользователями, она способна оказать помощь во время рабочего дня клиентов. Конечно, содержание круглосуточной клиентской службы является серьезной задачей, но возможность оперативно отвечать на запросы пользователей именно в то время, когда они наиболее активны, — это один из основных подходов компании.

2. Средний коэффициент отклика (average response rate) должен быть меньше двух часов. Быстрый ответ на запросы — это один из лучших способов предоставить хорошую клиентскую поддержку. Пользователям важно быть уверенными, что они смогут связаться с представителем сервиса в случае возникновения проблемы и что им постараются помочь. Это также позволяет своевременно замечать реакцию на нововведения и держать руку на пульсе сообщества пользователей сервиса Canva.



3. Ежедневный отчет по уровню удовлетворенности клиентов. Чтобы обеспечить прозрачность всех процессов, такой отчет рассылается всей команде с кратким резюме по дневным запросам. Это гарантирует, что пользователи всегда ставятся во главу угла, а соответствующие специалисты находятся в курсе возникающих проблем.


Customer Happiness Report: Overnight Shift 3/4/15 Inbox x

Ivan Averion <ivan@canva.com> Mar 5

to Team

Hi All,

Number of tickets solved: 213
Average reply time: 1.00 hours
Satisfaction rating: 100%

Issue: Text Wrapping
Number of tickets: 2
Description: Spaces on texts when you click on the text box
Temporary fix: Use separate text boxes.
Link to JIRA: https://canvadev.atlassian.net/browse/CA-894

P.S. There are quite a number of tickets and tweets inquiring about the missing folders/icons.

That's all from us.

ример рассылаемого отчета по уровню удовлетворенности клиентов: решено запросов — 213, среднее время отклика — 1 час, процент удовлетворенности клиентов — 100%.

4. Регулярные обучающие семинары. Canva проводит интенсивные семинары для своей службы поддержки для того, чтобы каждый ее специалист мог ознакомиться с запросами, отправляемыми пользователями. Новые члены команды проходят подобное обучение в течение первой недели после приема на работу. Нет лучшего способа вдохновить команду на создание качественного продукта, чем дать ей возможность представить себя на месте пользователей.





После запуска стартапа общение с аудиторией должно оставаться таким же важным, каким оно было на стадии подготовки проекта. У вас всегда должно быть время выслушать пользователей — это имеет решающее значение для успеха сервиса. Изучайте фидбеки, слушайте предложения, быстро реагируйте на любые помехи и затруднения. Скорость ответа на запросы пользователей и качество этих ответов имеют чрезвычайное значение.

Делайте больше для своих клиентов, и их отзывы помогут вам

лучше любой маркетинговой тактики

Мелани Перкинс отмечает, что на ранних стадиях Canva не сосредотачивала свое внимание на вирусности сервиса, SEO, SEM, контент-маркетинге и т.п. Они сделали ставку на силу «сарафанного радио», которое быстро распространило новость о появлении продукта, устранившего наболевшие проблемы. Год, потраченный на тщательную разработку продукта, дал компании возможность глубже понять эмоциональные потребности пользователей и создать сервис, доставляющий им удовольствие.

Но добрая воля компании проявилась не только в создании продукта, полюбившегося аудитории. После запуска стартапа Canva представила серию бесплатных интерактивных уроков по дизайну, для того чтобы люди могли получить базовые дизайнерские навыки. Несмотря на многочисленные рекомендации, Canva отвергла идею добавлять на каждый дизайн полупрозрачный знак своего логотипа, поскольку компания хотела, чтобы ее клиенты ценили все детали своего опыта и сами продолжали распространять информацию о новом сервисе. За главное правило Canva взяла принцип пользы для своих пользователей. И это принесло свои плоды, а точнее 2,8 миллиона преданных клиентов.

Будьте готовы инвестировать в проекты или ресурсы, не дающие немедленной прибыли. Если они формируют доброе отношение к вам вашей аудитории, в конечном итоге они принесут значительный доход. Не забывайте, что именно клиенты являются самым ценным вашим активом.

Почему эмоции пользователей — это ключ к экспоненциальному росту вашего бизнеса

Запуск стартапа подобен прогулке в кромешной тьме, когда путь вам освещают лишь редкие вспышки света.

Так слушать или игнорировать ваших пользователей, дающих дельные советы по улучшению вашего сервиса, но часто неуверенных в своих силах? Осторожно пытайтесь делать и то, и другое, помня, что всему есть свое время.

Генри Форд также сказал следующее: «Если все движутся вперед вместе, тогда успех сам заботится о себе». Включите своих пользователей в тот путь, что проходит ваш продукт — и они заботятся о вашей концепции в той же мере, что и вы сами.

А какой позиции придерживаетесь вы? Предпочитаете опираться на мнение клиентов и изменять сервис согласно их запросам или решаете все самостоятельно? Расскажите в комментариях.

Кейс №25

Как сервису Stripe удалось завоевать сердца разработчиков?



Разработчики любят компанию Stripe. Любят ее и венчурные капиталисты, продолжающие делать огромные вливания в стартап, позволяющий совершать оплату в один клик, не покидая сайт продавца и без переадресации для выполнения транзакции. Объем их капиталовложений уже достиг $3,5 миллиардов. Как обычному сервису по осуществлению онлайн-платежей удалось заслужить всеобщее признание, привлечь столько внимания и обеспечить себе рост на рынке, где правят гиганты, подобные Google и PayPal?

Данное исследование дает объяснение ключевых моментов, обеспечивших Stripe такое развитие. Статья разделена на 2 основные части:

1. Существующие рычаги роста:
   - Обнаружение недостающего звена на рынке между такими вариантами, как Authorize.net, позволяющими проводить расчеты прямо на сайте продавца, и посредниками наподобие PayPal и Google Wallet.
   - Создание продукта, ориентированного в первую очередь на разработчиков и облегчающего проведение платежей для отдельных разработчиков и компаний.
   - Обеспечение мощной движущей силы в виде «сарафанного радио» за счет приверженности и лояльности разработчиков.
2. Возможности для будущего роста:
   - Осуществление платежей на мобильных платформах.
   - Глобальные платежи и международный рост.
   - Интеграция процессов оплаты в существующие платформы.

Введение

В 2007 году венчурный фонд Y Combinator обратился к братьям Патрику и Джону Коллисонам (Patrick & John Collison), а также к Харджиту и Кулвиру Таггарам (Harjeet & Kulveer Taggar). Так родился стартап по управлению онлайн-аукционами Auctomatic. В следующем году, в котором Патрику исполнилось 19 лет, а Джону всего 17, Auctomatic был куплен канадской компанией Live Current Media за $5 000 000. В условия сделки входил переезд братьев в Ванкувер для работы на Live Current Media.

Патрик на тот момент учился в Массачусетском технологическом институте, а Джон — в Гарварде, но все это не помешало им начать работу над следующим бизнес-предприятием в начале 2010-х. Это было время, когда, как говорится на сайте компании, «почти на всех фронтах

становилось все проще разрабатывать и запускать онлайн-бизнес». Тем не менее, существовала одна область, в которой все было не так радужно, — проведение платежей. Братья знали из личного опыта взаимодействия с eBay и другими онлайн-продавцами, что здесь «продолжали доминировать старые громоздкие и неэффективные системы». С таким ПО было трудно работать как бизнесу, так и разработчикам. Для первых сложность представляли требующие времени процессы установки и получения одобрения на работу в качестве продавца, которые к тому же в основном управлялись вручную, подразумевая создание бумажных заявок или проведение телефонных аудитов.

Для разработчиков все обстояло еще хуже: у компаний в принципе отсутствовали современные кодовые базы (codebases), такие вещи, как API, клиентские библиотеки и соответствующая документация. Доступные инструменты были ограничены, и поэтому процессу расчетов по покупательской корзине недоставало интуитивной элегантности, уже присущей другим важным областям пользовательского опыта.

Все эти нюансы ясно демонстрировали Патрику и Джону, что существует ниша для создания платежной системы, удобной для разработчиков. Такова была мотивация для создания компании, впоследствии названной Stripe.

После довольно значительного периода бета-тестирования Stripe была официально запущена в сентябре 2011 года. Начальное финансирование предоставили Питер Тиль и Элон Маск (Peter Thiel, Elon Musk), сооснователи PayPal. К ним присоединились Y Combinator, Sequoia Capital, Andreessen Horowitz и SV Angel. В последующие годы компания получила в общей сложности около $200 000 000 венчурных капиталовложений, и в настоящий момент оценивается в $3,5 миллиарда, при этом ее штат лишь немногим превышает 200 человек. Сегодня через Stripe проходят миллиарды долларов в год от тысяч компаний, так что стартап полным ходом идет к осуществлению своей цели — повысить вклад интернет-экономики в ВВП.

Но что конкретно послужило причиной такого колоссального роста?

Ранний этап

Платформа, не вызывающая раздражение

Компания начиналась с необходимости решить проблему — создать удобную платежную платформу. Вот, что говорит об этом один из создателей, Джон Коллисон: «Stripe появился, потому что мы были в шоке от того, как сложно было получить деньги за товары в сети». Вскоре стала ясна цель: новый продукт должен быть ориентирован на разработчиков и представлять собой мгновенную в установке и настройке платежную систему, масштабируемую под любой размер.

Джон объяснял в интервью CNBC: «Stripe создает платежную инфраструктуру для Интернета, мы упрощаем процедуру оплаты кредитными картами онлайн… До Stripe вам приходилось делать это, используя существующую банковскую структуру. Она была медленной, сложной и дорогой. Все это оказывало весьма охлаждающий эффект на сферу eCommerce… Stripe выполняет за вас всю тяжелую работу, давая компаниям продукт, который они хотят использовать». Конечно же, конечные пользователи сервиса были рады снять с себя ответственность по обеспечению процесса оплаты.

В Stripe постоянно подчеркивают, что выпавшую на их долю ответственность воспринимают очень серьезно — об этом можно судить и по продуктам компании, и по системе поддержки. Создается ощущение, что здесь продумано все: от солидной документации, в которой можно найти ответы почти на все вопросы, детальных тестовых настроек, дающих возможность в один клик переходить от бета-версии к реально работающему варианту, до чудесного пользовательского интерфейса. Stripe прилагает все усилия для того, чтобы устранить проблемы в процессе осуществления платежей, возникающие у разработчиков. Таким образом, бизнесмены и программисты могут потратить время и ресурсы на решение других проблем. Это во многом облегчает жизнь новым

компаниям, что особенно важно для братьев Коллисонов, заявляющих, что они хотят помочь запустить как можно больше сайтов для бизнеса.

Сила приятного опыта

Да, команда стартапа ставит во главу угла разработчика, но не только в улучшении его жизни состоит задача Stripe: опыт должен доставлять удовольствие всем, в том числе пользователю, осуществляющему платеж. Большинство традиционных форм денежного расчета содержат много лишнего. Stripe разрабатывает формы, не только отличающиеся функциональностью и эффективностью за кулисами, но и элегантностью в той части, что видна покупателям. Для Коллисонов ключ ко всему — код: «Мы считаем, что проблема обеспечения возможности онлайн-транзакций лежит в коде, а не в финансовой стороне вопроса».

Если посмотреть на Google Checkout или PayPal, то можно заметить, что данные сервисы во многом встают на пути продукта, поскольку пытаются создать свои собственные отношения с потребителем. Stripe позволяет сохранять контроль над UX, продуктом и клиентами.

Владельцы сайтов любят Stripe, поскольку он удерживает пользователей на сайте на протяжении всех шагов оплаты корзины, сохраняет данные карты, открывает возможность подписки и осуществляет вывод средств с банковских счетов. Разработчики же любят Stripe, так как он поддерживает несколько языков программирования и позволяет им придумывать собственные платежные формы. Все это гарантирует беспрепятственный и интуитивный опыт проведения платежей, а что еще нужно потребителям?



Влияние слова

Первоначально базу клиентов Stripe составляли компании, опекаемые фондом Y Combinator и искавшие платежную платформу, «не вызывающую раздражение». Разработчики были рады опробовать нечто,

помогающее избежать перспективы неидеальной интеграции системы с сайтом компании-заказчика. Патрик рассказывал: «Вначале Stripe распространялся благодаря сарафанному радио. Мы были удивлены, ведь это платежная система, а не социальная сеть, поэтому предположить вирусность сервиса было трудно. Но вскоре стало очевидно: все остальное было настолько плохо и так отвратительно работало, что люди сами готовы были «продавать» сервис своим друзьям».

Продукт, решающий проблему множества людей, начинает в итоге продавать сам себя. Команда Stripe не упустила момент набирания популярности, всеми силами способствуя росту через свои реферальные каналы. Так, были отправлены подарочные посылки тем разработчикам, кто начал применять Stripe. В них входили футболки, стикеры и другая сувенирная продукция. Посылки вызвали дополнительную позитивную реакцию со стороны получателей: футболки носились с гордостью, а фотографиями посылок делились в соцсетях — в основном с друзьями-разработчиками.



Хакатон по мобильным платежам. При поддержке CardFlight и Stripe

Вдобавок к этой шумихе Stripe начал организовывать встречи разработчиков, спонсировать хакатоны (форумы программистов) и другие события, имевшие целью повышение осведомленности и создание сообщества вокруг определенного продукта. Все это было не просто маркетинговой уловкой: компания конкретно направляла усилия на успех разработчиков и дизайнеров. Обеспечив появление сообщества, Stripe укрепила свою реферальную сеть и гарантировала дальнейшие

рекомендации и лояльность в среде разработчиков.

Рост, обеспеченный высокой функциональностью

Stripe инвестировала невероятное количество денег, времени и стараний в построение всего того, что может способствовать успешной деятельность программистов. Данная аудитория всегда ограничена по времени и потому требует превосходного качества, она не ведется на маркетинговый хайп, а тщательно изучает продукты, их достоинства и характеристики, в конечном счете делающие ее труд более эффективным и качественно лучшим.

Stripe удалось создать характеристики продукта, на голову превышающие таковые у альтернативных вариантов. В их число входят:

1. *Детальная документация.* Большинство новых продуктов страдает от недостатка документации. Зачастую решение заняться ею является запоздалым и редко рассматривается как маркетинговая возможность. Но для ориентированных на разработчиков продуктов документация — это один из наиболее важных ресурсов. Документация Stripe настолько ясна и хорошо написана, что как разработчикам, так и далеким от этой сферы людям относительно просто понять API и поставляемые продукты. Легкая в прочтении, подробная документация делает опыт разработчиков намного лучше и сохраняет им невероятное количество времени. Поскольку таких примеров в сети немного, это усилие компании не остается незамеченным целевой аудиторией.

2. *Клиентские библиотеки.* Это еще один момент, помогающий завоевать сердца и умы разработчиков. Создавая и поддерживая библиотеки для большинства популярных языков программирования, Stripe облегчает использование любого из них для быстрой и беспроблемной интеграции ПО. Без клиентских библиотек разработчику нужно уделять время написанию основных подпрограмм-функций для того, чтобы интегрировать и перевести API в свою базу исходных кодов. Поскольку это необходимо делать для каждого проекта, данный труд становится похож на попытку заново изобрести колесо. Имея клиентскую

библиотеку, разработчик экономит время и тратит освободившиеся часы на дизайн основного продукта. Stripe предлагает клиентские библиотеки для Ruby, Python, PHP, Java, Javascript, Node.js и многих других, делая свой инструмент доступным и функциональным для любого из этих популярных программных языков.

3. *Среда тестирования.* Помимо общей документации и библиотек, Stripe занялся и созданием полноценной документации и отлаженного функционала для тестирования. Предоставляя десятки тестовых номеров банковских карт, включая недействительные карты, выдающие специфические ошибочные коды, а также целые практические случаи, встречающиеся при работе с платформой, Stripe опять-таки помогает командам разработчиков получить уверенность в исходе работы за счет тщательного тестирования системы до полного ее внедрения в бизнес-процессы.

4. *User Interface.* В то время как Stripe представляет собой в основном backend-решение, они, тем не менее, предоставляют элегантные элементы пользовательского интерфейса, выгодно подчеркивающие достоинства продукта. Хорошо продуманный дизайн, шаблоны взаимодействия и модули нужны девелоперам, желающим использовать Stripe не только в качестве платежного сервиса, но также и как опыт проведения оплаты на уровне front-end. Если вам когда-либо предоставлялся шанс оплатить покупку с помощью Stripe, то вы могли оценить процесс расчетов. Немного платформ запрашивает такое небольшое количество информации в изящной и простой манере. Фирменный дизайн Stripe заслужил достойную репутацию и стал копироваться многими дизайнерами.

План продвижения среди разработчиков

Все вместе эти нюансы показывают нам, что Stripe перенял и обновил маркетинговый план для среды разработчиков. В попытке выделиться среди конкурентов такие компании, как Stripe, Dropbox, New Relic и другие, обращающие внимание в первую очередь на лояльность

клиентской базы, состоящей, бесспорно, из одной из самых сложных групп людей, сделали ставку на документацию, функциональность, сообщество и безупречность продукта. Эти ресурсы, наряду с организованной системой поддержки, состоящей из грамотных специалистов, группами раннего доступа к новым решениям, конференциями и подходом «в первую очередь — разработчики», обеспечили настоящее ценное партнерство между клиентами и продуктами.

Запуск продуктов

С ростом числа пользователей Stripe обрел понимание того, что же нужно всем этим людям. Это привело к массовым запускам продуктов и интеграций, положительно повлиявшим на показатели приобретения и удержания лидов, а также на количество активаций. Среди этих продуктов:

- *Stripe Connect.* Выпущенный в октябре 2012 года, Connect позволяет сервисам, выступающим в качестве посредника, интегрировать данные и возможности Stripe.
- *Stripe Checkout.* Запущен в январе 2013-го. Это полноценный платежный UI, который можно ввести на любой сайт с помощью единственного тега. В марте 2014-го Stripe обновил Checkout, обеспечив возможность осуществления платежей в один клик.
- *Stripe Bank Transfer API.* Начал работу в июне 2013-го. Данное нововведение не только позволило компаниям принимать платежи, но также программно отсылать их любому количеству провайдеров, продавцов и т. д.
- *Apple Pay on Stripe.* В сентябре 2014-го Stripe выпустил интеграцию для платежей в один клик в приложениях, работающих на iOS. Это устранило необходимость в мануальном наборе деталей карты или информации по доставке.

Корпоративная культура

Нельзя не упомянуть и этот аспект, во многом повлиявший на рост компании. Одна характеристика постоянно приходит на ум, если говорить о культуре Stripe. Это своеобычность, оригинальность, которую сложно выразить словами.

Сотрудники компании подчеркивают ее открытость. Все, в том числе и основатели стартапа, находятся на одном уровне. «Ничто не является секретом, и, как результат, все остаются вовлеченными в процессы компании, ее прогресс и культуру», — объясняет один из работников.

Один из способов создания абсолютной прозрачности — электронные письма. Каждый email в Stripe, даже тот, что предназначен одному лицу, копируется и отсылается всему штату или отдельным командам. Цель такого шага заключается в стремлении добиться повсеместной осведомленности о происходящих в компании событиях. Люди могут вмешаться в диалог и дать совет. Нужная информация сохраняется навечно и легко находится.

Конечно, учитывая потоки писем, требуется определенная фильтрация всех поступающих материалов, но у людей есть возможность контролировать данный момент, не теряя связь со всеми подразделениями компании.

Согласитесь, что это рождает ощущение невероятной степени доверия к работникам. Никто не боится выразить себя, и это лишь часть стратегии равенства. Stripe часто организовывает групповые активности — обеды за счет компании, выпивку и барбекю после рабочего дня, корпоративные хакатоны.

Плюс ко всему, компания набирает самых талантливых специалистов, а ведь именно люди составляют основу любой корпоративной культуры.

Стоит отметить и автономию на индивидуальном уровне. В Stripe отсутствуют менеджеры. Никто не говорит, что и кому нужно делать. Людям приходится соображать самим, и это приносит свои плоды. Новые продукты «выпекаются» как горячие пирожки, а каждый специалист

заботится о своем творении. А теми, кто страстно верит в свои разработки, не нужно управлять.

Нанимая профессионалов и предоставляя культуру, поощряющую инициативу, Stripe настраивает свой персонал на успех. Благодаря философии прозрачности и открытости, сотрудники чувствуют, что им оказали доверие, они получают мотивацию делать компанию лучше, а значит, способствуют ее развитию.

Будущий рост

Дальнейшая мобильная экспансия

Одна из самых перспективных областей развития в мире онлайн-платежей — мобильные устройства. Многие конкуренты Stripe не занимаются мобильными платежами при том, что все больше потребителей оформляют покупки с экранов своих планшетов и смартфонов.

Чтобы обеспечить растущие потребности в оплате с помощью гаджетов, в Stripe разработали уже упомянутый Checkout, ориентированный в первую очередь на мобильные устройства. Тщательно продуманный UX гарантирует предельно простую оплату. Разработчики, познакомившиеся с этой версией, стали обращаться к Stripe для осуществления платежей и с десктопа. Список самых крупных клиентов Stripe, купивших данную услугу, включает Lyft, Dribbble и Instacart.

Поскольку бизнес все больше обращается к мобильным решениям Stripe, компания начинает плотно подбираться к позиции лидера этой индустрии. Большинство других компаний не могут похвастаться дизайном и качеством такого уровня. Конечно, конкуренты подтянутся, но и Stripe продолжит внедрять инновации, улучшать и доминировать среди мобильных разработчиков.

Подход международного масштаба

Во многом глобальный охват Stripe закономерен. Сами братья Коллисон родом не из США, плюс 40% штата компании тоже.

Но это не единственное и не самое убедительное объяснение популярности сервиса за пределами Америки. Залогом внушительного международного распространения стало устранение трения из процесса онлайн-оплаты.

Фокус на широкий охват продолжит играть важную роль, объясняет Джон Коллисон: «Создание этого слоя и модернизация платежной инфраструктуры в интернете — крупная задача… Это означает, что мы должны освоить больше стран и потенциально выйти за пределы платежей с помощью банковских карт. Мы хотим, чтобы процесс оплаты покупок был отлажен для всех продавцов по всему миру».

Несмотря на то, что Stripe в настоящий момент доступен в 13 странах и принимает 139 разных валют, команда все еще продолжает работать над большей открытостью платформы. Планы в этом направлении подразумевают поиск менеджеров для работы на каждом новом мировом рынке, сотрудничество с местными банками и найм дополнительных разработчиков.

Приобретения, экосистема и партнерство

Первое приобретение компании произошло в марте 2013-го, когда Stripe купила мессенджер и приложение по управлению задачами Kickoff. Цена сделки не разглашается. Стартап, основанный Бенжамином Де Коком (Benjamin De Cock), бывшим дизайнером Stripe, дает возможность профессиональным командам работать совместно над проектами как онлайн, так и оффлайн с помощью списков, обмена файлами и сообщениями. Для Stripe данный шаг очерчивает путь к росту бизнеса за счет расширения ценности основного продукта.

Поскольку Stripe позиционирует себя скорее как платформу, нежели чем просто платежный продукт, многие компании как бы надстраивают поверх нее свой сервис, что позволяет увеличивать и кастомизировать части ранее не предоставляемого опыта. Например, компания TKTK выступает в таком качестве, предоставляя подробные отчеты, другие же

партнеры могут изменять функциональные возможности Stripe для более легкой работы с разными бизнес-моделями.

Подобно Twitter, взрастившему для стимуляции роста экосистему третьесторонних компаний и запустившему такие продукты, как TwitPic и TweetDeck, Stripe прибегает к развитию с помощью решений отдельных компаний.

Говоря о Twitter, важно упомянуть о переговорах с этой компанией в 2014 году на тему потенциальной eCommerce-инициативы (термин, определяющий переход физических магазинов в онлайн-пространство). Несмотря на то что это общение пока не принесло каких-либо плодов, оно отражает серьезный потенциал для роста за счет партнерства с корпорациями, в котором Stripe будет отвечать за платежную составляющую крупнейших соцсетей и платформ в аспекте eCommerce-инициативы.

Заключение

Даже несмотря на высокие финансовые оценки и приверженность разработчиков, Stripe все еще находится в начале своей истории и испытывает тяжесть борьбы со своими сильными, хорошо инвестируемыми соперниками. Низкая маржинальность платежного бизнеса и необходимость достижения резкого роста для оправдания вложений в $3,5 миллиарда могут стать серьезными испытаниями.

Но трудно оспаривать тот факт, что Stripe удалось гарантировать мощный и долгосрочный двигатель роста, именно поэтому биография компании станет поучительным практическим примером для любого бизнеса, чью основную аудиторию составляют разработчики и чья цель заключается в воспроизведении такой схемы развития и построении клиентской лояльности.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Конкуренция в предпринимательстве»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 6
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 13
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 15
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 21
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 30
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 33

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Конкуренция в предпринимательстве» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки Россииот 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Конкуренция в предпринимательстве» ориентировано на получение обучающимися знаний и представлений о сущности конкуренции и базовых концепций теории конкуренции: о конкурентных действиях; о конкурентных стратегиях и тактиках; о методах и пространствах конкуренции; о конкурентной политике в России и антимонопольном регулировании экономики; о конкурентоспособности и способах ее оценки.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Конкуренция в предпринимательстве» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 ОПОП по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Конкуренция в предпринимательстве» является формирование компетенций:

- владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;
- умение самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне;
- умение самостоятельно осуществлять действие по прекращению участия в предпринимательской деятельности;
- владение навыками выполнения системы конкурентных действий, обеспечения конкурентоспособности и конкурентоустойчивости собственного бизнеса.

Задачи изучения дисциплины:

В соответствии с целью изучения дисциплины ставятся основные задачи дисциплины:

Знать:

- различия конкурентных статусов юридического лица, типы, виды, методы, направления конкурентных действий и поведенческих стилей в процессе их выполнения в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- типы стратегий, тактических моделей конкуренции, тактических конкурентных комбинаций и конкурентных ситуаций, применяемых юридическим лицом в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;
- нормы современного российского законодательства в области конкуренции юридических лиц в процессе создания, ведения, развития бизнеса, а также прекращения своего участия в нем в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;
- практику участия предпринимателей в составе участников юридического лица в конкуренции в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;
- методы, инструменты и технологии противодействия окружению, воздействия на него, содействия окружению и взаимного рационального бездействия в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;
- состав и содержание мер конкурентной разведки и контрразведки деятельности юридических лиц в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке.

Уметь:

- обеспечивать меры по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций, а также устранению конкурентных недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;
- обеспечивать меры по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;
- анализировать и обеспечивать собственное эффективное личное участие в конкуренции в качестве предпринимателя в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

Иметь практический опыт во владении:

- методами и способами формирования и поддержания конкурентных преимуществ и конкурентных позиций, а также устранения конкурентных недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;
- инструментами анализа и формирования конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

- методами анализа и способами обеспечения собственного эффективного личного участия в конкуренции в качестве предпринимателя в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
ПК-1. Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.1.** Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	содержание и особенности нормативных документов, регулирующих защиту и развитие конкуренции юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; различия конкурентных статусов юридического лица, типы, виды, методы, направления конкурентных действий и поведенческих стилей в процессе их выполнения в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	обеспечивать меры по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; обеспечивать меры по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; обеспечивать	обеспечения мер по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; обеспечения мер по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

				меры по преодолению конкурентных недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	рынке; обеспечения мер по преодолению конкурентных недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	
		ПК-1.2. Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	практику участия предпринимателей в составе участников юридического лица в конкуренции в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	обеспечивать собственное эффективное личное участие в конкуренции в качестве предпринимателя в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	обеспечения собственного эффективного личного участия в конкуренции в составе участников юридического лица извне в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	
		ПК-1.3. Обеспечивает текущее управление бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения рисков деятельности на национальном или локальном российском рынке	методы, инструменты и технологии противодействия окружению, воздействия на него, содействия окружению и взаимного рационального бездействия в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	обеспечивать меры по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; обеспечивать меры по преодолению конкурентных	обеспечения мер по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; обеспечения мер по преодолению конкурентных	

				недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	недостатков юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.2.** Обеспечивает достижение результативности, ресурсной достаточности, непрерывности бизнес-процессов стартапов новых бизнес-проектов и приведения их в состояние конкурентной устойчивости на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	содержание и особенности нормативных документов, регулирующих защиту и развитие конкуренции юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; нормы современного российского законодательства в области конкуренции юридических лиц в процессе создания, ведения, развития бизнеса, а также прекращения своего участия в нем в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	умения защищать бизнес-процессы, бизнес-коммуникации и бизнес-результаты юридического лица от недобросовестных действий конкурентов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; противодействовать вмешательству в бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, бизнес-результаты юридического лица извне в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	защиты бизнес-процессов, бизнес-коммуникаций и бизнес-результатов юридического лица от недобросовестных действий конкурентов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; противодействия вмешательству в бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, бизнес-результаты юридического лица извне в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		ПК-2.3. Обеспечивает достижение результативности, ресурсной достаточности, непрерывности бизнес-процессов стартапов новых бизнес-проектов и приведения их в	содержание и особенности нормативных документов, регулирующих защиту и развитие конкуренции юридического лица в малом и	умения защищать бизнес-процессы, бизнес-коммуникации и бизнес-результаты юридического лица от недобросовес	защиты бизнес-процессов, бизнес-коммуникаций и бизнес-результатов юридического лица от недобросовестных	

		состояние конкурентной устойчивости на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; нормы современного российского законодательства в области конкуренции юридических лиц в процессе создания, ведения, развития бизнеса, а также прекращения своего участия в нем в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; нормы современного российского законодательства в области конкуренции юридических лиц в процессе создания, ведения, развития бизнеса, а также прекращения своего участия в нем в малом и среднем предпринимательстве на национальном или	тных действий конкурентов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; противодействовать вмешательству в бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, бизнес-результаты юридического лица извне в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	действий конкурентов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; противодействия вмешательству в бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, бизнес-результаты юридического лица извне в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	

			локальном российском рынке;			
Способен развивать в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проекты посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском рынке	**ПК-3**	**ПК-3.1.** Обеспечивает внесение качественных изменений в объекты, бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, ресурсы бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	нормы современного российского законодательства в области конкуренции юридических лиц в процессе создания, ведения, развития бизнеса, а также прекращения своего участия в нем в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; состав и содержание мер конкурентной разведки и контрразведки деятельности юридических лиц в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	обеспечивать меры по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; противодействовать недобросовестной конкуренции и злоупотреблению доминирующим положением на рынке в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	обеспечения мер по формированию конкурентоспособности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов юридического лица и их результатов во всех областях производства и/или продаж новых ценностей в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; противодействия недобросовестной конкуренции и злоупотреблению доминирующим положением на рынке в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способен обеспечивать прекращение деятельности по решению предпринимательских задач по разработке и выполнению бизнес-	**ПК-4**	**ПК-4.1.** Осуществляет полную или частичную передачу доли участия в юридическом лице его новым участникам на возмездной основе	типы стратегий, тактических моделей конкуренции, тактических конкурентных комбинаций и конкурентных ситуаций, применяемых юридическим лицом в малом	обеспечивать меры по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на	обеспечения мер по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций в составе участников юридического лица в малом и среднем	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

проектов на национальном или локальном российском рынке посредством регистрируемого в установленном порядке выхода из состава участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства			и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; нормы современного российского законодательства в области конкуренции юридических лиц в процессе создания, ведения, развития бизнеса, а также прекращения своего участия в нем в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	национальном или локальном российском рынке;	предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	
		ПК-4.2. Обеспечивает полную или частичную передачу доли участия в юридическом лице его новым участникам на безвозмездной основе	типы стратегий, тактических моделей конкуренции, тактических конкурентных комбинаций и конкурентных ситуаций, применяемых юридическим лицом в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке; нормы современного российского законодательства в области конкуренции юридических лиц в процессе создания, ведения, развития бизнеса, а также прекращения	обеспечивать меры по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	обеспечения мер по формированию и поддержанию конкурентных преимуществ и конкурентных позиций в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;	

			своего участия в нем в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке;			

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Конкуренция и конкуренты.	2			2						4	Ситуационный практикум/6
Тема 2. Конкурентные действия в предпринимательстве.	4			2						5	Ситуационный практикум/7
Тема3. Стратегии конкурентных действий.	4			2						5	Ситуационный практикум/7
Тема 4. Стратегический менеджмент конкурентных действий.	2			2						5	Ситуационный практикум/7
Тема 5. Деятельность государства по защите и развитию конкуренции.	2			2						5	Ситуационный практикум/7
Тема 6. Тактика конкурентных действий.	4			4						5	Ситуационный практикум/7
Тема 7. Тактические модели наступления и тактические наступательные операции.	2			2						4	Ситуационный практикум/7
Тема 8. Тактические модели обороны и тактические оборонительные операции в	2			4						4	Ситуационный практикум/7

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
конкуренции.											
Тема 9. Тактические комбинации. Конкурентная разведка.	2			2						5	Ситуационный практикум/7
Тема 10. Тактические хитрости.	2			2						4	Ситуационный практикум/6
Тема 11. Тактический менеджмент конкурентных действий.	4			4						5	Ситуационный практикум/6
Тема 12. Конкурентные ситуации.	2			2						4	Ситуационный практикум/6
Тема 13. Конкурентный статус участников рынка.	2			2						5	Ситуационный практикум/7
Тема 14. Личностное начало конкуренции в предпринимательстве.	2			2						4	Ситуационный практикум/6
Тема 15. Основы конкурентного анализа и оценки.	2			4						4	Ситуационный практикум/7
Всего:	**38**			**38**						**68**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**180**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**5**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Конкуренция и конкуренты.

Конкурентная функция в предпринимательстве. Стороны конкуренции и конкурентная среда в предпринимательстве. Конкурентные преимущества и недостатки субъектов предпринимательства. Объекты конкуренции в предпринимательстве. Конкуренция «за результаты». Конкурентные позиции субъектов предпринимательства. Конкуренция за ресурсы в предпринимательстве. Понятие конкурентоспособности.

Конкуренция за осуществление бизнес-процессов и выполнение конкурентных действий. Конкурентная среда и конкурентная функция. Сила и слабость конкурентов.

Тема 2. Конкурентные действия в предпринимательстве.

Место конкурентных действий в современной теории конкуренции. Конкурентное взаимодействие в предпринимательстве. Конкурентное позиционирование. Виды конкурентного позиционирования в предпринимательстве. Особенности и типы конкурентного взаимодействия в предпринимательстве. Воздействие на соперников и противодействием им в конкуренции. Виды конкурентных действий, применяемые участниками рынка для воздействия на соперников. Виды конкурентных действий, применяемые участниками рынка для противодействия соперникам. Методы конкуренции, применяемые участниками рынка для воздействия на соперников и противодействия им. Ценовые методы конкуренции. Неценовые методы конкуренции.

Направления конкуренции вокруг товаров (услуг, работ). Методы конкуренции за ресурсы в предпринимательстве. Методы конкуренции за доступ к внешним источникам ресурсов. Методы конкуренции за конвертацию результатов в ресурсы. Методы использования чужих конкурентных преимуществ и недостатков. Методы конкуренции за информацию в предпринимательстве. Виды и методы взаимного содействия участников рынка. Бездействие в конкуренции. Менеджмент конкурентных действий. Менеджмент типов и характера конкурентного взаимодействия.

Менеджмент эффективности конкурентных действий.

Тема 3. Стратегии конкурентных действий.

Определение стратегии конкурентных действий. Классификация стратегий конкурентных действий. Конкурентная стратегия монополизации. Причины возникновения монополий. Направления применения стратегии механической монополизации. Конкуренция как предпосылка стратегических альянсов в предпринимательстве. Конкурентная стратегия сильного интегратора. Конкурентная стратегия полного отступления. Конкурентная стратегия слабого интегратора. Конкурентная стратегия простого обособления. Конкурентная стратегия обособления специализированного бизнеса.

Конкурентная стратегия дезинтеграции. Стратегия кооперации с конкурентами. Стратегические альянсы как способ кооперации с конкурентами. Стратегия компромисса с конкурентами.

Тема 4. Стратегический менеджмент конкурентных действий.

Разработка конкурентных стратегий. Стратегические цели участия в конкуренции. Стратегическое пространство конкуренции. Стратегические области бизнеса. Стратегические конкуренты и другое стратегическое окружение.

Выбор стратегий конкурентных действий. Стратегическое планирование конкурентных действий. Сочетание стратегий конкурентных действий. Стратегические маневры в конкуренции. Стратегическое конкурентное поле. Стратегическая конкурентная диспозиция.

Организация, мотивация и контроль в стратегическом менеджменте конкурентных действий.

Тема 5. Деятельность государства по защите и развитию конкуренции.

Государственная конкурентная политика. Защита конкуренции. Государство как антимонопольный конфигуратор рынка. Антимонопольное законодательство. Государственные антимонопольные органы. Противодействие монополизации рынков и созданию нежелательных монополий. Количественное определение доминирующих конкурентных позиций. Антитрестовское и антикартельное регулирование рынков.

Государственные меры по развитию конкуренции.

Тема 6. Тактика конкурентных действий.

Определение тактики конкурентных действий. Тактические периоды конкуренции. Соотношение тактики и стратегии конкуренции. Тактические результаты конкурентных действий. Тактические конкурентные преимущества и недостатки. Слагаемые конкурентоспособности тактических конкурентов. Тактический конкурентный потенциал и ключевые факторы успеха участников рынка. Баланс конкурентных сил между тактическими соперниками. Тактическая конкурентная устойчивость участников рынка. Тактические модели конкуренции. Тактические поля конкуренции. Фронт, фланги и тыл в тактике конкурентных действий. Тактические конкурентные операции.

Тема 7. Тактические модели наступления и тактические наступательные операции.

Тактика наступления в конкуренции. Тактические модели наступления в конкуренции. Типы и виды тактических наступательных операций. Тактические наступательные операции в соперничестве за выгодные конкурентные позиции. Тактические наступательные операции в соперничестве за продукцию и цены.

Тактические наступательные операции в соперничестве за ресурсы. Тактические операции по обеспечению превосходства в технических характеристиках конкуренции. Фланговые тактические наступательные операции. Способы применения тактических наступательных операций.

Стимулирование, организация и контроль применения стратегий конкурентных действий.

Тема 8. Тактические модели обороны и тактические оборонительные операции в конкуренции.

Тактика обороны в конкуренции. Тактические модели обороны в конкуренции. Типы и виды тактических оборонительных операций. Тактические операции остановки соперников. Тактические операции сковывания действий соперников. Тактические операции оборонительного перехвата. Тактические конкурентные контратаки. Способы применения тактических оборонительных операций. Сдерживающая, открытая, партизанская, выжидательная, рассеянная оборона.

Эффективность, качество, скорость и интенсивность проведения тактических конкурентных операций.

Тема 9. Тактические комбинации. Конкурентная разведка.

Тактические комбинации в тактике наступления и тактике обороны. Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка. Тактические комбинированные модели наступления и обороны в условиях многостороннего соперничества. Тактическая модель укоренения в специализированных рыночных нишах. Тактические модели отступления в конкуренции. Тактические модели совместного наступления и совместной обороны. Тактические модели сотрудничества и партнерства конкурентов.

Тактическая модель компромиссного сосуществования с конкурентами. Тактические и операционные маневры в конкуренции.

Конкурентная разведка. Направления разведывательных действий в конкуренции. Конкурентный шпионаж. Задачи конкурентной контрразведки. Операционные тактические маневры участников рынка. Позиционные тактические маневры участников рынка. Выжидательные маневры и лавирование участников рынка.

Комплексные тактические маневры участников рынка.

Тема 10. Тактические хитрости.

Место и роль тактических хитростей в тактике конкурентных действий. Типовые шаблоны тактических хитростей. Тактические капканы, уловки и головоломки. Применение тактических хитростей для создания «правильных» образов самих себя и соперников. Наполнение привлекательными чертами внешних атрибутов бизнеса. Демонстрация и имитация отношения к соперникам и другому окружению. Демонстрация и имитация деловой активности или ее отсутствия. Манипулирование

стереотипными представлениями и реакциями. Создание и распространение иллюзий. Завлекающие и отвлекающие операционные маневры в конкуренции. Тактические головоломки. Искажение образов бизнеса с помощью иллюзий. Манипулирование стереотипными образами. Имитационные действия участников рынка. Установка тактических ловушек.

Тема 11. Тактический менеджмент конкурентных действий.

Содержание тактического менеджмента конкурентных действий и его место в управлении бизнесом. Операционный менеджмент конкурентных действий. Постановка тактических задач. Тактические конкурентные диспозиции. Прогнозирование тактических периодов конкуренции. Моделирование тактики конкурентных действий. Операционные сценарии в конкуренции. Планы и технические регламенты в тактическом менеджменте конкурентных действий. Организационная регламентация проведения тактических конкурентных операций. Учет в организационных регламентах проведения конкурентных операций законодательных ограничений.

Понятие недобросовестной конкуренции. Законодательное противодействие недобросовестной конкуренции. Законодательное противодействие злоупотреблению конкурентами доминирующим положением. Диспозиции сторон конкурентных ситуаций.

Ситуационное маневрирование.

Тема 12. Конкурентные ситуации.

Место конкурентных ситуаций в тактике конкурентных действий участников рынка. Классификация конкурентных ситуаций. Конъюнктура конкурентных ситуаций. Ситуационные конкурентные диспозиции.

Действия участников рынка «по ситуации». Ситуационный менеджмент конкурентных действий. Ситуационные задачи участников рынка. Выигрыш и проигрыш конкурентных ситуаций. Рабочие схемы конкурентных действий «по ситуации». Ситуационные маневры в конкуренции. Особенности менеджмента конкурентных действий в дебютных ситуациях. Особенности менеджмента конкурентных действий в ситуациях середины тактических периодов конкуренции. Особенности менеджмента конкурентных действий в завершающих конкурентных ситуациях. Специальные объекты ситуационного менеджмента конкурентных действий.

Тема 13. Конкурентный статус участников рынка.

Понятие конкурентного статуса участников рынка.

Необходимость его определения на основе функциональных (ролевых) критериев. Виды функциональных (ролевых) критериев определения конкурентного статуса участников рынка. Многопрофильные и специализированные конкуренты. Статус сильного и статус слабого конкурента. Группирование участников рынка по критерию места в

конкурентной гонке. Конкурентный статус лидера конкурентной гонки как ведущего участника рынка. Типовые конкурентные диспозиции лидеров.

Лидерство и монополизм. Конкурентный статус претендента на лидерство в конкурентной гонке. Конкурентные диспозиции «претендент – лидер». Другие конкурентные диспозиции претендентов на лидерство. Заповеди лидеров и претендентов на лидерство. Устойчивые конформисты, не претендующие на лидерство. Аутсайдеры конкурентной гонки. Группирование участников рынка по критерию роли в воспроизводстве конкурентной среды. Особенности конкурентного статуса дебютантов и старожилов конкурентной среды. Десять правил успешного дебюта. Группирование участников рынка по их роли в обеспечении инновационного обновления конкурентной среды. Конкурентный статус конкурентов-изобретателей. Конкурентный статус конкурентов-распространителей. Конкурентный статус конкурентов-перехватчиков.

Группирование участников рынка на многокритериальной основе с опорой на сравнение конкуренции в предпринимательстве и в живой природе. Междисциплинарные параллели в конкурентном анализе.

Классификация А. Юданова.

Тема 14. Личностное начало конкуренции в предпринимательстве.

Ведущие руководители компаний как основные выразители личностного начала конкуренции. Селф-менеджмент их личной конкурентоспособности.

Личная компетентность ведущих руководителей компаний в вопросах конкуренции и менеджмента конкурентных действий.

Личная конкурентоспособность владельцев бизнеса и персонала фирм. Влияние личностных качеств и наклонностей людей на конкурентоспособность участников рынка. Мотивы людей и коллективов фирм к участию в конкуренции.

Конкурентные мотивы владельцев бизнеса и ключевых топ-менеджеров.

Личные способности, качества и склонности как факторы личной конкурентоспособности владельцев бизнеса и топ-менеджеров компаний.

Стили конкурентного поведения участников рынка. Инициативное – безынициативное, жесткое – мягкое, корректное – некорректное конкурентное поведение. Хладнокровное и импульсивное конкурентное поведение. Агрессивное и неагрессивное конкурентное поведение. Стили конкурентного поведения – инструменты дополнительного влияния на соперников.

Конкурентная самомотивация участников рынка.

Поощрение сотрудников к укреплению личной конкурентоспособности.

Стимулирование конкурентного селф-менеджмента.

Тема 15. Основы конкурентного анализа и оценки.

Значение конкурентного анализа и оценки для достижения целей и решения задач конкуренции. Анализ и оценка развития участников рынка и конкурентной среды. Виды оценок, применяемые в конкурентном анализе.

Собственные оценки участников рынка. Оценки со стороны потребителей. Оценки со стороны поставщиков, партнеров и конкурентов.

Оценки со стороны государства. Независимые оценки. Инструменты конкурентного анализа. Анализ сильных и слабых сторон участников рынка. Метод сравнения. Конкурентная карта рынка. Векторы конкурентных отличий. Определение ключевых показателей эффективности. Оценки силы конкурентных действий.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Конкуренция в предпринимательстве» используются такие виды учебной работы, как лекции, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном или электронном виде учебник Рубина Ю.Б. Конкуренция в предпринимательстве. – М.: МФПУ, 2018. Перед лекцией необходимо прочитать соответствующую рассматриваемой теме главу учебника. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, в конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятия, как лучше студентам подготовиться к данным занятиям.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации. Как правило, презентация по дисциплине «Управление собственным бизнесом» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

Пример:

Слайд лекции:

Пояснение к слайду:

Разнообразие участников рынка в конкурентной гонке становится более понятным как стимул эволюции конкурентной среды, если обратить внимание на места, которые занимают те или иные участники рынка в конкурентной гонке.

Одни участники рынка лидируют в конкурентной гонке; другие пытаются сделаться лидерами; третьи не пытаются превратиться в лидеров гонки, но стараются выдержать гонку, навязываемую лидерами; четвертые не выдерживают конкурентной гонки, превращаются в отстающих, на фоне которых особенно отчетливо проявляются достижения лидеров.

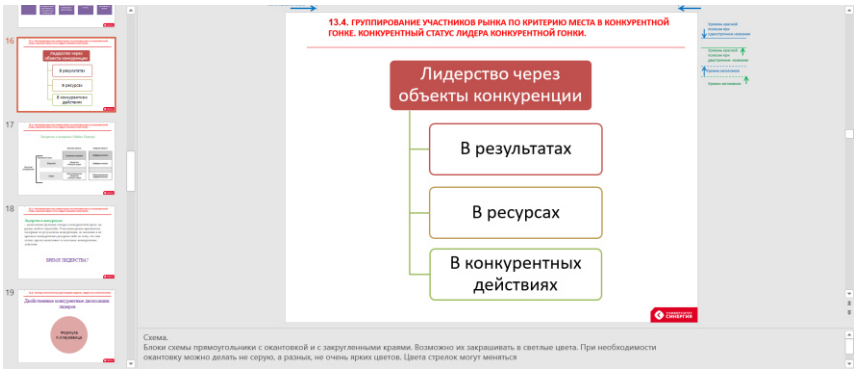
По критерию места в конкурентной гонке субъекты предпринимательства становятся обладателями конкурентного статуса:

- *лидера;*
- *претендента на лидерство;*
- *устойчивого середняка, не претендующего на лидерство;*
- *аутсайдера.*

Важно разграничивать конкурентное лидерство в выполнении тех или иных конкурентных действий и в использовании имеющихся ресурсов, с одной стороны, и конкурентное лидерство в достижении результатов при совершении этих действий – с другой.

Лидерство в результатах деятельности предполагает оценку того, каковы результаты этой деятельности:

- *для самого конкурента – получение и удержание конкурентных преимуществ на уровне рентабельности бизнеса, в величине доли освоенного рынка, числе вновь захваченных рынков сбыта, размерах личного благосостояния владельцев (сотрудников), др.;*
- *для его окружения – повышение уровня благосостояния общества, развитие граждан, повышение конкурентоспособности государства и национальной экономики, инновационное развитие отрасли, др.;*
- *для конкурентной среды – поддержание правил добросовестного соперничества, улучшение конкурентного климата, разработка новых конкурентных действий, служащих примером и ориентиром для других представителей конкурентной среды, др.*



Так, отраслевой лидер «цементирует» разрозненных и противостоящих друг другу предпринимателей, объединяя их в одну группу под названием «сектор

(сегмент) рынка» (или «отрасль бизнеса») для отстаивания общих интересов, связанных с развитием данной отрасли. Национальные лидеры часто выступают флагманами национального бизнеса, а нередко и основными бюджетообразующими субъектами национальной экономики. По деятельности таких лидеров иногда оценивают темпы и перспективы того или иного сектора национального рынка, а порой и всей национальной экономики.

Лидерство в ресурсах свидетельствует о том, что признаваемые лидерами участники рынка превосходят соперников в формировании и применении конкурентного потенциала. Их потенциал признается эталонным, они становятся примерами для других участников рынка, образцами конкурентоспособности.

В лидерстве в конкурентных действиях проявляется постоянная забота участников рынка о сохранении собственного положения в качестве законодателя мод, ориентира для преследователей, своего рода конкурентного маяка. Положение лидера конкурентной гонки напоминает положение мотоциклиста в «гонках за лидером» в велосипедном спорте или положение «фальшивого зайца» в собачьих бегах. Постоянное лицезрение спины лидера в сочетании с осознанием того, что тот и в самом деле является лидером, усиливает естественное желание одних преследователей догнать убежавшего, а других –не допустить большего отставания.

В отличие от претендентов на лидерство лидер конкурентной гонки всегда заинтересован в сохранении ранее сложившегося на рынке собственного лидерства и его усиления – дальнейшего ухода в отрыв от соперников.

Участникам рынка приходится становиться лидерами конкурентных действий – лидерами наступления, контрнаступления, лидерами в формировании альянсов, издержках, ценах, применении неценовых методов конкуренции, ситуационным маневрировании и т. п.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс-стадии) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимися умений командной работы навыков выработки самостоятельных решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной

программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, преподаватель информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- предложить Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;

- принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Алгоритм работы с кейсом

1. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.
2. Формулирование проблемы (5-10 минут).
3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).
4. Получение от прподавателя рекомендаций по выполнению заданий кейса, направленных на формирование умений и навыков (1 минута).
5. Выполнение в мини-группах или индивидуально задания (10 минут).
6. Обсуждение результатов выполненного задания 5-10 минут).
7. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).
8. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Пример заданий:

Кейс: Tylenol против Datril

1. *Как можно сформулировать основную тактическую задачу, которую решает наступление Datril? Что является объектами наступления Datril?*
2. *В рамках какой конкурентной стратегии Tylenol и Datril применяют наступление?*
3. *Какие наступательные операции Tylenol и Datril реализуются в данной ситуации?*
4. *Охарактеризуйте конкурентные позиции фармацевтических компаний до и после наступательных действий.*
5. *Заполните таблицу, представив, какие конкурентные действия совершили бы компании далее и как бы это повлияло на их долю рынка? (минимум 10 по 2-3 на каждый тип взаимодействия))*

В 1970-е гг. в США было популярно средство от мигрени Tylenol.

Стоило оно на 50 % дороже, чем аспирин. Лекарство выпускало одно из подразделений компании Johnson&Johnson. В июне 1975 г. компания Bristol-Myers решила выйти на этот рынок и разработала Datril. Планировалось сообщить потребителям, что новое средство «так же устраняет боль и столь же безопасно, как Tylenol, но стоит на доллар дешевле» (цена упаковки 100 таблеток Tylenol была 2,85 доллара США, а аналогичную упаковку Datril компания собиралась продавать за 1,85 доллара).

Роковой ошибкой Bristol-Myers оказалась обкатка идеи на тестовых рынках в нескольких штатах, где эти тесты внимательно отследили специалисты Johnson&Johnson. За две недели до начала рекламной кампании конкурента Johnson&Johnson на доллар снизила цены на свой продукт и прокредитовала магазины и аптеки, закупившие лекарства по старой цене. Bristol-Myers в ответ ускорила выход рекламы и вывод на рынок своего средства. Рекламные ролики появились на телевидении буквально на следующий день после снижения цен на Tylenol. Компания Bristol-Myers рассчитывала, что изменение цен не сможет так быстро дойти до магазинов по всей стране.

Однако Johnson&Johnson подала протесты во все информационные сети, журналы, в различные ассоциации и государственные инстанции. По ее мнению, реклама Datril уже не соответствовала действительности. В итоге телеканалы сначала изменили рекламные ролики Bristol-Myers, а затем и вовсе сняли их с эфира.

Теле- и радиосети потребовали изменить рекламные ролики. Во второй редакции вместо «На доллар дешевле» уже фигурировала фраза «Datril может стоить дешевле, намного дешевле». Очередной протест Johnson&Johnson заставил убрать слова «намного дешевле». Наконец, CBS и NBC отказались показывать рекламные ролики Datril вообще – еще одна горькая пилюля для Bristol-Myers.

В результате действий Johnson&Johnson, основанных на своевременной информации о планах конкурента, доля рынка Datril так и не превысила 1 %.

Tylenol, напротив, взлетел, как ракета. Толчка, который дала ему вся эта шумиха, хватило, чтобы поднять марку на вершину продаж. Отчасти из-за низкой цены, отчасти из-за рекламного шума Tylenol оказался лидером на рынке анальгетиков: на его долю приходилось целых 37 %.

	Bristol-Myers		**Johnson&Johnson**	
	К/д	Доля рынка	К/д	Доля рынка
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				

9.				
10.				

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Конкуренция в предпринимательстве» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Конкуренция в предпринимательстве» включает в себя:

1) Изучение тем, используя учебник Рубина Ю.Б. Конкуренция в предпринимательстве. – М.: МФПУ, 2018.

2) Подготовка к аудиторным занятиям которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия;

при подготовке к лабораторному практикуму – во-первых, выполнение индивидуального задания, подготовленного преподавателем, во-вторых, подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам;

при подготовке к тренингу – подготовка к выполнению упражнений, результатом выполнения которых является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки;

при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

3) Подготовка к зачету и экзамену по дисциплине включает в себя просмотр всего материала учебника Рубина Ю.Б. Конкуренция в предпринимательстве. – М.: МФПУ, 2018, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к экзамену.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Конкуренция и	Конкурентная среда и конкурентная функция.	Работа с литературой,	Подготовка к выполнению

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
конкуренты.	Сила и слабость конкурентов.	включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	ситуационного практикума
Тема 2. Конкурентные действия в предпринимательстве.	Регулирование «естественных монополий». Противодействие монополистической деятельности участников рынка.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема3. Стратегии конкурентных действий.	Направления разведывательных действий в конкуренции; Конкурентный шпионаж; Задачи конкурентной контрразведки.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема 4. Стратегический менеджмент конкурентных действий.	Личная конкурентоспособность владельцев бизнеса и персонала фирм. Влияние личностных качеств и наклонностей людей на конкурентоспособность участников рынка. Мотивы людей и коллективов фирм к участию в конкуренции.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема 5. Деятельность государства по защите и развитию конкуренции.	Конкурентная самомотивация участников рынка. Поощрение сотрудников к укреплению личной конкурентоспособности. Стимулирование конкурентного селф-менеджмента	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по	Подготовка к выполнению ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
		практикуму	
Тема 6. *Тактика конкурентных действий.*	Направления применения стратегии механической монополизации. Конкуренция как предпосылка стратегических альянсов в предпринимательстве.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема 7. *Тактические модели наступления и тактические наступательные операции.*	Стимулирование, организация и контроль применения стратегий конкурентных действий.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема 8. *Тактические модели обороны и тактические оборонительные операции в конкуренции.*	Эффективность, качество, скорость и интенсивность проведения тактических конкурентных операций.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема 9. *Тактические комбинации. Конкурентная разведка.*	Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка. Операционные тактические маневры участников рынка. Позиционные тактические маневры участников рынка. Выжидательные маневры и лавирование участников рынка. Комплексные тактические маневры участников рынка.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема 10. *Тактические хитрости.*	Тактические головоломки. Искажение образов бизнеса с помощью иллюзий.	Работа с литературой, включая ЭБС,	Подготовка к выполнению ситуационного

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	Манипулирование стереотипными образами. Имитационные действия участников рынка. Установка тактических ловушек.	источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	практикума
Тема 11. Тактический менеджмент конкурентных действий.	Диспозиции сторон конкурентных ситуаций. Ситуационное маневрирование.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема 12. Конкурентные ситуации.	Междисциплинарные параллели в конкурентном анализе. Классификация А. Юданова.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема 13. Конкурентный статус участников рынка.	Группирование участников рынка по критерию роли в воспроизводстве конкурентной среды. Особенности конкурентного статуса дебютантов и старожилов конкурентной среды. Десять правил успешного дебюта. Группирование участников рынка по их роли в обеспечении инновационного обновления конкурентной среды. Конкурентный статус конкурентов-изобретателей. Конкурентный статус конкурентов-распространителей. Конкурентный статус конкурентов-перехватчиков.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	Группирование участников рынка на многокритериальной основе с опорой на сравнение конкуренции в предпринимательстве и в живой природе.		
Тема 14. Личностное начало конкуренции в предпринимательстве.	Стили конкурентного поведения участников рынка. Инициативное – безынициативное, жесткое – мягкое, корректное – некорректное конкурентное поведение. Хладнокровное и импульсивное конкурентное поведение. Агрессивное и неагрессивное конкурентное поведение. Стили конкурентного поведения – инструменты дополнительного влияния на соперников.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума
Тема 15. Основы конкурентного анализа и оценки.	Оценки со стороны государства. Независимые оценки. Инструменты конкурентного анализа. Анализ сильных и слабых сторон участников рынка. Метод сравнения. Конкурентная карта рынка. Векторы конкурентных отличий. Определение ключевых показателей эффективности. Оценки силы конкурентных действий.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к выполнению ситуационного практикума

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Конкуренция в предпринимательстве. – М.:, 2018. – 912 с. - режим доступа http://biblioclub.ru

2. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.:, 2021. – 1008 с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

3. Шишкин, М. В. Антимонопольное регулирование : учебник и практикум для вузов / М. В. Шишкин, А. В. Смирнов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 143 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08003-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470157

Дополнительная литература:

4. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. - М.: Альпина Паблишер, 2016. – 211с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=279742

5. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. - М. Альпина Паблишер, 2016. – 947с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=443018

6. Криворотов В.В. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем: учебное пособие / В.В. Криворотов, А.В. Калина, С.Е. Ерыпалов. – М.: Юнити-Дана, 2015. - 351 с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=426601

7. Писенко К.А. Антимонопольное (конкурентное) право: учебник. - М.: Российскийгосударственныйуниверситетправосудия, 2015. - 420с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=439613

8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии: учебник / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд ; под ред. М.И. Соколовой, Л.Г. Зайцева. – М.: Юнити-Дана, 2015. - 577 с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=436856

9. Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учебное пособие / Т.Г. Философова, В.А. Быков. - 2-е изд., пере-раб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. - 295 с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=115316

10. Шульц, В. Л. Безопасность предпринимательской деятельности : учебник для вузов / В. Л. Шульц, А. В. Юрченко, А. Д. Рудченко ; под редакцией В. Л. Шульца. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 585 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12368-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476646

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Сайт журнала «Современная	http://moderncompetition.ru/

	конкуренция»	
2.	Сайт издательского дома «Коммерсант»	http://www.kommersant.ru/
3.	Сайт газеты «Ведомости»	http://www.vedomosti.ru/
4.	Сайт журнала «Секрет фирмы»	http://sf.ekiosk.pro/.

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	Технология оценки практической работы обучающегося: 6-7 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, качественно и творчески; представлен грамотный полный и исчерпывающий устный и письменный отчет; получены развернутые аргументированные ответы на все вопросы к кейсу; 5 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, представлен полный устный и письменный отчет; при выполнении отдельных заданий допущены небольшие ошибки; на отдельные вопросы к кейсу получены не обоснованные ответы; 3 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, отдельные задания не выполнены; представлен неполный устный и письменный отчет; ответы на половину вопросов не получено или получено не в срок; 0 – обучающийся самостоятельно не справился с работой, при выполнении заданий допущены существенные ошибки; получены неверные ответы на большинство вопросов к кейсу.
	Ситуационный практикум	Технология оценки практической работы обучающегося: 6-5 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, качественно и творчески; представлен грамотный полный и исчерпывающий устный и письменный отчет; получены развернутые аргументированные ответы на все вопросы к кейсу; 4-3 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, представлен полный устный и письменный отчет; при выполнении отдельных заданий допущены небольшие ошибки; на отдельные вопросы к кейсу получены не обоснованные ответы; 2-1 – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, отдельные задания не выполнены; представлен неполный устный и письменный отчет; ответы на половину вопросов не получено или получено не в срок; 0 – обучающийся самостоятельно не справился с работой, при выполнении заданий допущены существенные ошибки; получены неверные ответы на большинство вопросов к кейсу.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые вопросы и задания к ситуационным практикумам

Изучив ситуацию, ответьте на следующие вопросы. Как и какая из «сил конкуренции» служит ограничителем тактических операций авиакомпаний в данной ситуации? На какую «силу конкуренции» влияет реализация конкурентных действий бастующих работников? Какие тактические операции авиакомпаний стали невозможными из-за описанных в ситуации сил конкуренции?

Ситуация

Пилоты Deutsche Lufthansa, второго крупнейшего авиаперевозчика в Европе, в 2014г. объявили о забастовке, в результате которой, было отменено около 1 500 рейсов в течение двух дней.

Руководство Lufthansa предложило увеличить пенсионный возраст пилотов до 63 или даже до 65 лет и ликвидировать существующую систему компенсаций после выхода на пенсию. Профсоюз в свою очередь предложил план по покрытию расходов по существующей пенсионной системе. Под давлением профсоюза руководство Lufthansa предложило компромисс: сохранить существующую схему для пилотов, которые уже работают в компании, и увеличить пенсионный возраст для поступающих на работу с этого года.

Главным предметом спора Lufthansa и профсоюза остаются выплаты летчикам, досрочно выходящим на пенсию. До сих пор пилотам по достижении 55 лет разрешалось прекращать работу и получать при этом 60% зарплаты до достижения официального пенсионного возраста. Но теперь руководство Lufthansa настаивает на повышении возрастной границы.

"Lufthansa не демонстрирует никакого желания идти на компромисс", – говорит Йорг Хандверк, представитель профсоюза. Пилоты готовы продолжить забастовку, добавил он. На забастовку выйдут пилоты Airbus A380, A340 и A330, а также Boeing 747, согласно заявлению профсоюза пилотов. 30 сентября Lufthansa была вынуждена отменить 58 дальних рейсов во время предыдущей забастовки.

Рейсы авиакомпаний группы Star Alliance, к которой относятся Austrian Airlines, Brussels Airlines, Germanwings, Swiss и Air Dolomiti, забастовкой не затронуты.

В компании отмечают, что основные рейсы, затронутые забастовкой, - дальнемагистральные, короткие и среднемагистральные маршруты. "На текущий момент авиакомпания разрабатывает расписание, определяя, какие рейсы могут быть выполнены", - говорится в сообщении Lufthansa.

Это уже восьмая забастовка авиакомпании Lufthansa в 2014 г. По оценке аналитиков, которую приводит Reuters, вместе с предыдущими акциями она нанесла авиакомпании ущерб в $102–115 млн. Кроме того, не исключены новые забастовки, тогда потери Lufthansa будут еще больше.

Германия в буквальном смысле страдает от непрекращающихся забастовок транспортников. После выходных, отмеченных всегерманской забастовкой машинистов электровозов, снова началась забастовка в воздухе.

Профсоюзное объединение пилотов Cockpit в течение более полутора лет пытается получить от работодателя Lufthansa тарифные уступки.

Напомним, в конце сентября 2014г. французская авиакомпания Air France отменила больше половины рейсов из-за забастовки пилотов. Причиной забастовки стал предложенный руководством план развития компании до 2020 г., предполагавший переориентирование перевозчика в пользу лоукост-филиала Transavia, зарегистрированного в Португалии. Пилоты убеждены, что эта реформа поставит под угрозу рабочие места во Франции, а также лишит их привилегированного статуса, в связи с чем они настаивали на отказе от этих планов.

Забастовка началась 15 сентября 2014 года и стала самой долгосрочной забастовкой за последние 40 лет. Каждый день в результате забастовки Air France теряла до 20 млн евро. Акции Air France-KLM упали на 12% с начала забастовки.

И хотя многие эксперты считают, что подобные забастовки никак не скажутся на отношении к авиакомпании как бренду, так как подобные забастовки - вполне обычное дело для Европы, опыт Air France показывает обратное. Компания отметила, что в результате забастовки пилотов суммарный пассажиропоток снизился на 15,9% в сентябре, добавив, что заказы на ближайшие три месяца также уменьшились.

Изучите ситуацию и ответьте на следующие вопросы. Сформулируйте основную тактическую задачу, которую решает наступление Datril? Что является объектами наступления Datril? Данная тактика Datril является наступлением внутри одной продуктовой группы, при отраслевой или межотраслевой конкуренции? Наступательная тактика в данной ситуации реализуется посредством конкурентного прессинга, атаки или штурма? В рамках какой конкурентной стратегии Tylenol и Datril применяют наступление?

Ситуация

В 70-е годы XXв. в США было популярно средство от мигрени Tylenol. Стоило оно на 50% дороже, чем аспирин. Лекарство выпускало одно из подразделений компании Johnson & Johnson. В июне 1975 года компания Bristol-Myers решила выйти на этот рынок и разработала Datril. Планировалось сообщить потребителям, что новое средство «так же устраняет боль и столь же безопасно, как Tylenol, но стоит на доллар дешевле» (цена упаковки 100 таблеток Tylenol была 2,85 доллара США, а аналогичную упаковку Datril компания собиралась продавать за 1,85 доллара).

Роковой ошибкой Bristol-Myers оказалась обкатка идеи на тестовых рынках в нескольких штатах, где эти тесты внимательно отследили специалисты Johnson & Johnson. За две недели до начала рекламной кампании конкурента Johnson & Johnson на доллар снизила цены на свой продукт и прокредитовала магазины и аптеки, закупившие лекарства по старой цене. Bristol-Myers в ответ ускорила выход рекламы и вывод на

рынок своего средства. Рекламные ролики появились на телевидении буквально на следующий день после снижения цен на Tylenol. Компания Bristol-Myers рассчитывала, что изменение цен не сможет так быстро дойти до магазинов по всей стране.

Однако Johnson & Johnson подала протесты во все информационные сети, журналы, в различные ассоциации и государственные инстанции. По ее мнению, реклама Datril уже не соответствовала действительности. В итоге телеканалы сначала изменили рекламные ролики Bristol-Myers, а затем и вовсе сняли их с эфира.

Теле- и радиосети потребовали изменить рекламные ролики. Во второй редакции вместо "на доллар дешевле" уже фигурировала фраза "Datril может стоить дешевле, намного дешевле". Очередной протест Johnson & Johnson заставил убрать слова "намного дешевле". Наконец, CBS и NBC отказались показывать рекламные ролики Datril вообще - еще одна горькая пилюля для Bristol-Myers.

В результате действий Johnson & Johnson, основанных на своевременной информации о планах конкурента, доля рынка Datril никогда не превысила 1%.

Tylenol, напротив, взлетел, как ракета. Толчка, который дала ему вся эта шумиха, хватило, чтобы поднять марку на вершину продаж.

Отчасти из-за низкой цены, отчасти из-за рекламного шума Tylenol оказался лидером на рынке анальгетиков: на его долю приходилось целых 37%.

Вопросы:

Охарактеризуйте конкурентные позиции компании, рассмотренной в ситуации.

Дайте свою оценку конкурентоспособности компании, рассмотренной в ситуации, и обоснуйте свой ответ.

Укажите, каковы результаты конкуренции, рассмотренной в ситуации компании.

Какие методы конкуренции описаны в ситуации? Охарактеризуйте их по многокритериальной классификации.

Выявите направления конкуренции «вокруг товаров, услуг, работ», в рассмотренной ситуации.

Какие из 5 сил конкуренции М.Портера проявляются в описанной ситуации?

Укажите, каким образом в рассмотренной ситуации раскрывается конкуренция за такой предмет как «конкурентные действия»?

Укажите на конкурентные ресурсы, созданные самой компанией и используемые компанией в рассмотренной ситуации.

Укажите на чужие конкурентные отличия, используемые компанией в рассмотренной ситуации как ресурсы участия в конкуренции.

Что в данной ситуации можно сказать о качестве и силе конкурентных действий компании, рассмотренной в ситуации?

Выявите в данной ситуации методы конкуренции «за информацию».

У Gillette была бритва Super Blue Blade, но фирма выпускает Tгас II с двумя лезвиями. Позже они выпускают бритву Atra, с двумя лезвиями и плавающей головкой. Как можно охарактеризовать направление, тип, вид и метод данных конкурентных действий?

Против кого совершаются данные действия?

Зачем Gillette стала выпускать одноразовые бритвы Good News? Против кого совершаются данные действия?

Ситуация

До 1960 г. Gillette занимала весь американский рынок средств для влажного бритья. Сначала посредством продукта под названием Blue Blade, а потом с помощью Super Blue Blade. Когда в начале 1960-х гг. на рынок ворвалась другая фирма, Wilkinson Sword, со своими нержавеющими лезвиями, Gillette оказалась в растерянности. Затем в 1970 г. Wilkinson Sword представила лезвие, запаянное в пластик «под оптимальным для бритья углом». Но к тому моменту Gillette уже пришла в себя. Очень скоро Gillette выпустила Trac II – первую в мире бритву с двумя лезвиями. «Два лезвия лучше, чем одно», – гласила реклама Trac II.

В 1976 г. Gillette представила первую бритву с двумя лезвиями на подвижной головке под названием Atra. Потом Gillette не стала долго ждать и выпустила Good News – недорогую одноразовую бритву (с двумя лезвиями – меньше нельзя). Новый продукт, несмотря на свое название, не стал хорошей новостью для держателей акций Gillette. Производство его было дороже, а продавался он дешевле, чем многоразовые бритвы. Так что любой, кто покупал Good News вместо Atra или Trac II, наносил компании ущерб.

Вопросы:

Охарактеризуйте конкурентные позиции компаний, рассмотренных в ситуации.

Дайте свою оценку конкурентоспособности компаний, рассмотренных в ситуации, и обоснуйте свой ответ.

Укажите, каковы результаты конкуренции, рассмотренных в ситуации компаний.

Какие методы конкуренции описаны в ситуации? Охарактеризуйте их по многокритериальной классификации.

Какие конкурентные действия «за ресурсы» описаны, в рассмотренной ситуации?

Какие из 5 сил конкуренции М.Портера проявляются в описанной ситуации?

Укажите, каким образом в рассмотренной ситуации раскрывается конкуренция за такой предмет как «конкурентные действия»?

Укажите на конкурентные ресурсы, получаемые из внешних источников, и используемые компаниями в рассмотренной ситуации.

Укажите на конкурентные ресурсы, созданные самостоятельно и используемые рассмотренными компаниями.

Укажите на чужие конкурентные отличия, используемые компаниями в рассмотренной ситуации как ресурсы участия в конкуренции.

Что в данной ситуации можно сказать о качестве и силе конкурентных действий компаний, рассмотренной в ситуации?

Выявите в данной ситуации методы конкуренции «за информацию».

В чем проявляется конкурентное взаимодействие между компаниями Apple и Samsung?

Какая конкурентная позиция Apple дает компании конкурентное преимущество по отношению к соперникам, позволяя диктовать цены?

Почему Samsung является в настоящее время основным производителем и поставщиком комплектующих для Apple?

Можно ли трактовать бездействие Apple к другим поставщикам как отсутствие каких- либо действий вообще?

Что понимается под характером конкурентных действий участников рынка?

Каков характер конкурентных действий между Apple и Samsung?

Ситуация:

Apple всегда считалась новатором, задающим тон на рынке смартфонов и планшетов. В 2007 г., когда успех Apple казался непревзойденным, сложно было представить, что кто-то может составить ей достойную конкуренцию. Весной 2012 г. Samsung впервые удалось опередить Apple по продажам смартфонов, а Nokia – по количеству проданных мобильных телефонов. Более того, II квартал 2012 г. позволил Samsung продать на 10 млн смартфонов больше, чем Apple, и сохранить первенство.

Судебное разбирательство, инициированное Apple, в какой-то степени подчеркивает уязвимость компании. Как бы представители Apple ни пытались сохранить видимость недосягаемости, на рынке смартфонов доминируют два производителя: Apple и Samsung.

Из партнеров в конкуренты

Apple и Samsung – давние партнеры. С 2001 г. Samsung поставлял для Apple процессоры и дисплеи для iPod. Все было прекрасно, пока Samsung занимался телевизорами и лэптопами, а Apple – «айподами» и «маками». Дружба прекратилась, когда быстрый успех Samsung на рынке смартфонов стал угрожать первенству Apple. Из 9 кварталов (2010–2012) темпы роста проданных мобильных устройств Apple только дважды превышали аналогичный показатель Samsung.

Выход первого смартфона Samsung Galaxy вызвал бурный рост продаж во второй половине 2010 г.

Всего за год Samsung удалось почти вдвое (с 17 до 32,6 %) увеличить свою долю на рынке смартфонов. Ключевую роль в этом триумфе сыграла линейка Galaxy.

В чем суть разбирательства?

Официальной датой начала судебной эпопеи можно считать 15 апреля 2011 г., когда Apple подал в калифорнийский суд иск против Samsung. Юристы Apple указывали, что 21 модель телефонов Samsung, а также планшеты Galaxy Tab очень похожи на аналогичные продукты от Apple и своей «похожестью» нарушают права компании на интеллектуальную собственность. Надо сказать, что параллельно Apple подавал в суд на HTC и Motorola – других основных производителей смартфонов на базе Android ОС.

Уже 22 апреля Samsung предпринял ответный шаг и подал в суд на Apple в Корее, а спустя неделю и в США, обвиняя конкурента в нарушении прав на технологии, относящиеся преимущественно к стандарту связи 3G.

Разбирательства затронули США, Австралию, Великобританию, Японию и большую часть Европы. Apple настаивал на запрете продаж Galaxy Tab 10.1 в Германии, Австралии, США и Великобритании и Galaxy Nexus в США.

В результате с 26 июня 2012 г. продажи Tab 10.1 были запрещены в США. Кроме того, на пять месяцев были запрещены продажи и в Германии. Только Великобритания отказала в иске, судья Колин Бирс заявил, что Samsung Galaxy Tab 10.1 все равно «не такой прекрасный», как продукция Apple, а значит, и воровства не было.

В США продажи Galaxy Nexus были приостановлены на 10 дней, но 9 июля 2012 г. все же начались. Samsung, в свою очередь, удалось запретить продажи iPad в Австралии осенью 2011 г., а вот попытки не пустить к потребителю iPhone 4S во Франции и Италии провалились.

Промежуточный вердикт

По решению суда от 24 августа 2012 г. Apple получит 1 млрд долл. в качестве компенсации за нарушение шести из семи заявленных патентов Apple, что почти втрое меньше изначального запроса Apple.

Для Samsung сумма в 1 млрд долл. не была критична, учитывая, что только от Apple Samsung получил 9 % дохода в 2011 г., что эквивалентно 10,5 млрд долл.

К тому же на балансе Samsung находится 7,6 млрд долл. свободных средств. По оценкам аналитиков Morgan Stanley, в 2012 г. Samsung потерял на этом судебном

разбирательстве от 2 до 4 % операционной прибыли.

Однако представители Samsung заявили, что будут подавать апелляцию. Так что разбирательство может затянуться на годы. Пока суд не сказал последнего слова, Samsung ничего платить Apple не должен.

Очевидно, что Apple судится не за деньги. Фигурирующие в иске 2,75 млрд долл. – это только 1,7 % денег, заработанных Apple за последний год.

Apple пошел в суд в надежде заставить Samsung, а вместе с ним и остальных производителей, «изобретать» свои смартфоны и таким образом терять время.

Apple хочет оторваться от конкурентов, наступающих ей на пятки. Samsung едва ли беспокоил бы Apple, если бы не выпустил серию продуктов Galaxy и не обогнал бы Apple по количеству проданных смартфонов. Сейчас Samsung нет необходимости изобретать что-то новое, он и без этого отлично зарабатывает на смартфонах и хорошо знает, что любят покупатели. А покупатели любят то, что уже есть в iPhone и iPad.

Как Samsung удалось опередить Apple?

Копирование вместо инноваций. В отличие от Apple Samsung не позиционировал себя как пионера и новатора, вместо этого он придерживается последних тенденций на своих рынках и демонстрирует способность к быстрой адаптации. В отличие от Samsung Nokia и Research in Motion слишком поздно поняли, что правила игры на рынке телефонов поменялись. Надеясь сохранить долю рынка, они до последнего делали ставки на свои уникальные преимущества, такие как QWERTY-клавиатура или защищенность сервисов.

Относительная независимость от поставщиков. Помимо того, что Samsung является крупнейшим в мире поставщиком, он обладает мощностями по производству дисплеев, процессоров, памяти, зарядных устройств и прочих комплектующих в своих аффилированных компаниях. По оценкам Morgan Stanley, Samsung производит от 10 до 20 % комплектующих самостоятельно. Собственное производство позволяет добиваться большей совместимости своих компонентов с продуктами других производителей (например, процессоры Samsung Exnos 4412 с 3G, LTE чипами передачи данных).

Стратегия «быстрой адаптации» вкупе с собственными мощностями по производству дает Samsung явное преимущество перед Apple, закупающей все у сторонних производителей. Проблема Apple еще и в том, что мало кто из поставщиков может в одиночку удовлетворить объем заказов компании. Приходится договариваться со многими.

Ценовой диапазон. Apple изначально ориентировался на продукты «для избранных», хотя в результате iPhone стал скорее массовым. Samsung, наоборот, избрал широкий ценовой коридор, способный удовлетворить каждого пользователя. Это помогло Samsung быстро нарастить долю в различных сегментах рынка и опередить Apple в категории смартфонов и Nokia в категории стандартных мобильных телефонов.

Подход к пользователям. Разница сводится к тому, что Apple является «законодателем мод» на ближайшие полгода – год. Samsung, наоборот, старается качественно делать то, что уже полюбилось пользователям. Чем меньше wow доставляет Apple, тем быстрее падает лояльность пользователей iPhone.

Все было бы проще, не будь Apple и Samsung больше чем просто конкуренты. Samsung – главный поставщик для Apple, Apple обеспечивает Samsung 9 % дохода и более 20 % операционной прибыли. Для обоих испорченные отношения обойдутся дорого, но оба осознанно идут на это. Их противостояние – только вершина айсберга и напрямую затрагивает всю цепочку поставщиков. В худшем случае эта война закончится смещением заказов Apple от Samsung в пользу других поставщиков, при этом Apple, скорее всего, сможет только снизить свою зависимость от Samsung, но не полностью избавиться от нее. Для того чтобы разобраться в том, кто кому нужнее, следует понять, что две компании – конкуренты делают друг для друга.

Смартфоны для Apple и Samsung

За три года (2010–2012) бизнес-модель Samsung заметно изменилась с явным сдвигом в сторону смартфонов, что делает ее более стабильной: продажи смартфонов меньше зависят от деловых циклов. Доля этих устройств в доходах компании в 2011 г. выросла с 36 до 41 %. В случае с Apple iPhone, как известно, является ключевым продуктом, на долю которого пришлось 53 % дохода за последние полгода, а в 2011 г. смартфоны обеспечивали 43,4 %.

Стоит отметить, что смартфоны для Apple – бизнес более прибыльный, чем для Samsung. Маржа iPhone составляет 56 %, операционная маржа iPhone 4S – 43 % (после програмного обеспечения самая прибыльная часть бизнеса Apple). Операционная маржа Galaxy 3 – 37 %, у Galaxy 2 – около 24 %, у Galaxy Note – чуть больше 30 %. Несмотря на это, операционная маржа телефонного бизнеса Samsung заметно выросла благодаря смартфонам: с 11 % в 2010 г. до 20 % в 2012 г. (по оценкам Morgan Stanley).

Благодаря росту доли смартфонов в бизнесе Samsung растет средняя цена проданных девайсов. Например, Galaxy S2 стоит 500 долл., Galaxy Note – 600 долл. С учетом того, что в октябре в продажу поступили Galaxy Note 2, а в первой половине 2013 г. – Galaxy S4, рост цен продолжился. При всем при этом средняя цена мобильных устройств, куда входят и смартфоны, и обычные мобильные устройства, у Samsung близка к 200 долл., что опять же не сравнится с 624 долл. за iPhone.

Пока рост цен – положительный фактор для Samsung, так как это увеличивает маржу компании, а Apple, наоборот, ради удержания доли на рынке смартфонов идет на снижение своей цены, что, естественно, ставит под угрозу его маржу.

Значение Samsung для Apple

На комплектующие, произведенные Samsung, приходится 26 % себестоимости iPhone 4 и 23 % iPhone 4S. Это почти 50 долл. в среднем с дивайса. Однозначно эта доля варьирует для разных продуктов Apple. Проблема Apple сводится к тому, что он не во всем может заменить Samsung как своего крупнейшего поставщика. А если и может технически, то объемы остаются для него проблемой.

Значение Apple для Samsung

Apple – крупнейший клиент Samsung. Ни от кого Samsung не получает столько заказов и прибыли, как от Apple. В 2011 г. Samsung получил от Apple 10,5 млрд долл., в 2013 г., по оценкам Morgan Stanley, доход от Apple составил около 11 % всего дохода Samsung. Apple достаточно отказаться от продуктов и услуг Samsung, чтобы доход и прибыль Samsung снизились. По оценкам iSuppli, Samsung в 2013 г. получил от производства процессоров 7,5 млрд долл., и это на 10 % больше прогнозируемого дохода от продажи процессоров Morgan Stanley.

Почему Apple будет сложно заменить Samsung?

Объем производственных мощностей. Единственным поставщиком процессоров (начиная с A4) для iPhone и iPad является Samsung. Вероятно, судебные тяжбы спровоцируют Apple активнее искать других поставщиков. Однако проблема в том, что самый очевидный вариант – Тайваньская полупроводниковая компания (TSMC) – не сможет справиться с заказами, так как еще летом TSMC заявляла о том, что не обладает достаточными мощностями для обеспечения необходимого объема чипов по технологии 28-нанометров (эта технология, по мнению экспертов, войдет в основу чипов для iPhone5).

Кроме этого, TSMC и Samsung используют разные технологии при производстве 28-нанометровых схем. Эта разница вынуждает Apple изменить дизайн своих чипов для перехода на чипы TSMC. Это дополнительные издержки для Apple. Однако в долгосрочной перспективе технология TSMC, по мнению экспертов, имеет преимущество перед технологией Samsung. Apple не сможет заменить Samsung в производстве A5 и A6 чипов, однако производителей процессоров A7 может быть как минимум двое.

Интегрированные продукты. Стоит отметить, что Samsung, в отличие от

остальных тайваньских поставщиков, владеет технологией совместного, а не отдельного «пакетирования» логических схем и чипов памяти. Это дает преимущество в среднесрочной перспективе с точки зрения стоимости и говорит о том, что другие поставщики обойдутся Apple дороже, чем аналогичные услуги от Samsung.

Технологическое преимущество. Если Apple решит расширить список поставщиков, то по крайней мере с точки зрения наличия мощностей по необходимым технологиям его выбор будет ограничен, так как только Samsung, TSMC и Intel из всех полупроводниковых компаний имеют технологии производства менее 32-нанометров.

Apple не имеет производственных мощностей для своих продуктов, не производит компоненты для них. Вместо этого заказывает комплектующие со всего света. Это дает ему преимущество в наличии необходимых составляющих и в ценах, в основном благодаря более низким ценам производства и труда вне США.

Samsung, выступая поставщиком компонентов для других, получает возможность производить свои компоненты дешевле. «Домашнее» производство компонентов Samsung составляет по оценкам Morgan Stanley 10–20 % всех используемых комплектующих.

Тесные взаимоотношения между Apple и Samsung, конечно, требуют снисходительности соперников друг к другу, но кажется, точка «невозврата» в этих отношениях уже позади. Однако тесная взаимозависимость их друг от друга делает эту войну не очередным конфликтом двух компаний, а борьбой за выживание, которая затрагивает всю цепочку участников рынка смартфонов, капитализация которого оценивается более чем в 200 млрд долл.

Вопросы:

Охарактеризуйте роль стратегического планирования, осуществляемого компанией Shell Oil, в достижении ею стратегически значимых конкурентных результатов?

Поставив себя на место руководителей Shell Oil, постарайтесь определить, основополагающие цели конкурентных действий данной компании, а также основные моменты ее конкурентной стратегии.

Из каких этапов состоит процедура разработки конкурентной стратегии Shell Oil?

Каковы основополагающие цели конкурентных действий Shell Oil?

Ситуация:

Опыт компании Shell OiL – прекрасный пример того, как долгосрочное планирование и разработка возможных сценариев развития бизнеса и конкурентных отношений позволяет компании сохранять и развивать свою конкурентоспособность, выявлять свои слабости и слабости соперников еще до того, как они сами обратят на них внимание.

Суть такого планирования заключается в обнаружении ключевых стратегических неопределенностей, которые показывают возможные удачи и неудачи в бизнесе. На основе «определения неопределенностей» составляются разные комбинации вероятных событий, в том числе с учетом крайних значений, и формируются сценарии событий. Далее, когда существует набор исчерпывающих сценариев, поочередно к каждому из них моделируется ситуация, для которой этот сценарий определяется единственно возможным. На основе этого определяется то, как компания будет действовать при таком сценарии, как будет на это реагировать окружение, определяются прогнозы развития событий и т. д.

Этот метод Shell OiL с успехом применяет при анализе коренных изменений на мировом рынке нефти. Так, компания способна всякий раз заранее определить ситуацию кризиса поставок нефти и повышение цен на нее странами ОПЕК, вовремя прогнозируя

тенденции развития отрасли, определяя непредвиденные обстоятельства. Компания не просто пережила нефтяной кризис 1979–1981 гг., но стала одним из мировых лидеров нефтедобывающей промышленности. Компания, предвидя уменьшения поставок нефти с Ближнего Востока, заранее создала обширный флот нефтяных танкеров, по своим объемам соответствующий сократившимся поставкам, а также заменила утраченные поставки долгосрочными форвардными контрактами, согласно которым она произвела предварительные закупки больших объемов нефти по фиксированным ценам.

В 1983 г. никто и не думал о том, что иностранные нефтяные компании могут реализовывать в Советском Союзе свои интересы, его нефть была закрыта от них. Руководство Shell OiL впервые поставило, казалось бы, совершенно неуместный вопрос: что может произойти такого, когда СССР откроет свои запасы иностранным компаниям, в том числе и Shell? Создав множество сценариев будущего, Shell выявила возможность краха экономики СССР и его распада, а также спрогнозировала улучшение взаимоотношений России с западными странами. Этот сценарий, предложенный задолго до явного проявления кризисных явлений в СССР, оказался полностью соответствующим действительности. Этот сценарий сэкономил Shell огромные деньги. Дело в том, что в 1983 г. компания активно разрабатывала так называемый проект Troll, оцениваемый в 6 млрд долл., направленных на разработку месторождения газа в Северном море. Но согласно предложенному сценарию, СССР из-за кризиса откроет свои запасы, и в Европу хлынет поток дешевой нефти, а это сделает абсолютно нерентабельным проект Troll. Исходя из этого сценария, Shell значительно сократила инвестиции в разработку новых месторождений.

7.2. *Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации*

Промежуточная аттестация по дисциплине «Конкуренция в предпринимательстве» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины.	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1:0-30; 2:0-30; 3:0-40**.** **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход выполнения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.

	-50 и более (удовлетворительно)– ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задание выполнено частично. **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задание не выполнено

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. В чем состоит специфика стартовых конкурентных позиций участников рынка?
2. В чем отличие конкурентного позиционирования от маркетингового позиционирования?
3. Что собой представляют интегральные оценки конкурентных позиций участников рынка? Что к ним относится?
4. Как оцениваются конкурентные позиции соперников?
5. Может ли определяться размер доли рынка компаний в результате механического суммирования долей рынка по направлениям и предметам их деятельности?
6. Что означает для участников рынка конкурентная устойчивость их позиций в конкурентной среде бизнеса?
7. По каким критериям различаются между собой конкурентные позиции компаний?
8. В каких случаях конкурентная позиция субъекта предпринимательства является устойчивой, доминирующей, подчиненной?
9. При какой рыночной доле, занимаемой компанией на рынке однородных товаров в России, США она признается доминирующей?
10. Всегда ли наличие доминирующей конкурентной позиции на рынке позволяет участникам рынка устойчиво доминировать в конкурентной среде?
11. Какая конкурентная позиция на рынке признается монопольной?
12. Возможно ли существование монополизированных рынков, на которых отсутствовала бы конкуренция?
13. Всегда ли под монополией понимается крупное предприятие?
14. Как называется явление на рынке, когда конкурентное доминирование субъектов предпринимательства отсутствует?
15. Достоинства и недостатки «силового» определения конкурентного статуса.
16. Информационное маневрирование в процессе обустройства информационного пространства конкуренции.
17. Качество, скорость и интенсивность конкурентных действий как их

параметры.

18. Классификация конкурентов А. Юданова.

19. Классификация конкурентных ситуаций.

20. Классификация стратегий конкурентных действий различных авторов.

21. Классификация тактических моделей конкурентных действий.

22. Количественное определение доминирующих конкурентных позиций.

23. Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка.

24. Комплексные тактические маневры участников рынка в рамках различных стратегий конкуренции.

25. Конкурентная разведка и контрразведка как методы конкурентных действий.

Задания 2-го типа

1. Поясните конкурентные роли участников рынка в процессе совершенствования и обновления бизнеса: конкуренты-изобретатели; конкуренты-конформисты; конкуренты-эксплуататоры; конкуренты, окопавшиеся в рыночных нишах.

2. Охарактеризуйте конкурентный потенциал и конкурентные ресурсы участников рынка.

3. Приведите примеры конкурентных статусов дебютантов: безусловные дебютанты.

4. Приведите примеры конкурентных статусов лидера: драйверы конкурентной среды.

5. Охарактеризуйте конкурентный статус участников рынка и специфика выполняемой ими конкурентной функции.

6. Охарактеризуйте конкурентоспособность участников рынка. Приведите примеры индикаторов конкурентоспособности участников рынка.

7. Охарактеризуйте виды конкурентов.

8. Охарактеризуйте конкуренцию как предпосылку стратегических альянсов в предпринимательстве.

9. Охарактеризуйте контроль совершения конкурентных действий.

10. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии интеграции.

11. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии кооперации с конкурентами.

12. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии монополизации.

13. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии простого обособления.

14. Приведите примеры лидерства в результатах, ресурсах и конкурентных действиях.

15. Охарактеризуйте категории лидеры в конкуренции и монополисты.
16. Охарактеризуйте междисциплинарные параллели в конкурентном анализе.
17. Охарактеризуйте методы конкурентных действий участников рынка.
18. Приведите примеры модели двойного, многоцелевого и тотального наступления.
19. Приведите примеры модели прямой, косвенной и смешанной обороны.
20. Охарактеризуйте мотивы людей и коллективов фирм к участию в конкуренции.
21. Приведите примеры наполнения привлекательными образами внешних атрибутов бизнеса.
22. Приведите примеры направлений конкурентных действий.
23. Охарактеризуйте оборонительную тактику действий участников рынка.
24. Охарактеризуйте операционные тактические маневры участников рынка.
25. Приведите примеры классификация стратегического окружения участников рынка.

Задания 3-го типа

1. Поясните конкурентные роли участников рынка в процессе совершенствования и обновления бизнеса: конкуренты-изобретатели; конкуренты-конформисты; конкуренты-эксплуататоры; конкуренты, окопавшиеся в рыночных нишах. Какая ваша роль с учетом направления учебного стартапа?
2. Охарактеризуйте конкурентный потенциал и конкурентные ресурсы собственного учебного стартапа.
3. Охарактеризуйте виды конкурентов собственного учебного стартапа.
4. Охарактеризуйте конкуренцию как предпосылку стратегических альянсов в предпринимательстве собственного учебного стартапа.
5. Приведите примеры доминирования в результатах, ресурсах и конкурентных действиях собственного учебного стартапа.
6. Предложите собственные варианты тактических операций собственного учебного стартапа.
7. Предложите собственные варианты стратегий участия в конкуренции.
8. Проведите конкурентных анализ российских участников рынка, используя 3 разных инструмента.
9. Опредилите уровень личной конкурентности.
10. Сформулируйте собственный подход к проведению дебютных операций.
11. Охарактеризуйте конкурентную среду, в которой работает

компания Samsung.

12. Разработайте рабочие схему участия в конкуренции для собственного учебного стартапа.

13. Найдите 5 КФУ собственного учебного стартапа.

14. Определите преимущества и недостатки собственной учебной бизнес-идеи нового бизнес-проекта.

15. Предложите 5 тактических хитростей для применения стратегии сдачи конкурентных позиций.

16. Разработайте 3 предложения товарной интервенции собственного учебного стартапа.

17. Опишите собственный подход для применения универсальных методов конкуренции

18. Предложите варианты применения ценовых и неценовых ударов в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

19. Предложите варианты применения сырьевых ударов в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

20. Предложите варианты применения информационных ударов в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

21. Предложите варианты применения административных ударов в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

22. Предложите варианты применения ценового давления в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

23. Предложите варианты применения неценного давления в собственном учебном стартапе в конкурентной среде

24. Определите конкурентоспособность собственного учебного стартапа.

25. Дайте характеристику манерам и стилям конкурентного поведения, которые вам необходимо будет использовать для обеспечения конкурентной устойчивости собственного учебного стартапа.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Генерирование бизнес-идей»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 12

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Генерирование бизнес-идей» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Генерирование бизнес-идей» ориентировано на развитие практических навыков по генерированию бизнес-идей, приобретение обучающимися системы актуальных знаний о содержании процесса разработки бизнес – идей и подготовки бизнес – идеи к стадии стартапа, а также на создание конкурентоспособных бизнес – идей для последующей реализации их в процессе самостоятельной реализации бизнес – проектов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – приобретение обучающимися знаний и практических навыков разработки бизнес – идей новых бизнес – проектов в малом и среднем предпринимательстве для проведения их стартапов на национальном или локальном российском рынке.

Задачи изучения дисциплины:

- освоение ключевых методов генерации бизнес – идей;
- определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес –проекта;
- определение предмета, ресурсов и бизнес – процессов нового бизнес – проекта;
- определение бизнес – коммуникаций нового бизнес – проекта;
- выявление особенностей региональной инфраструктуры стартапов для обоснования бизнес-идеи;
- построение предстартовой бизнес – модели;
- разработка учредительных документов новой бизнес – единицы;
- построение дорожной карты стартапа.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.1** Подготавливает к самостоятельной предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке с государственной регистрацией в качестве участника юридического лица	методы генерирования бизнес - идей, критерии сегментирования целевой аудитории, структуру предстартовой бизнес – модели бизнес – единицы	разрабатывать содержание бизнес-идеи, определять целевую аудиторию новой бизнес – единицы, разрабатывать учредительные документы новой бизнес – единицы	генерирования бизнес - идей, определения предмета, ресурсов и бизнес-процессов новой бизнес - единицы, определения бизнес – коммуникаций новой бизнес – единицы, разработки учредительных документов новой бизнес – единицы, построения дорожной карты стартапа	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Понятие и содержание бизнес – идеи. Методы генерирования бизнес – идеи							8			16	Тренинг/10
Тема 2. Определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес –проекта							6			10	Тренинг/15
Тема 3. Определение предмета, ресурсов и бизнес - процессов нового бизнес – проекта							6			8	Тренинг/15
Тема 4. Определение бизнес – коммуникаций нового бизнес – проекта							6			10	Тренинг/15
Тема 5. Выявление особенностей региональной инфраструктуры стартаов для обоснования бизнес-идеи							4			6	Тренинг/15
Тема 6. Разработка учредительных документов новой бизнес – единицы для проведения стартапа							2			4	Тренинг/15
Тема 7. Формирование дорожной карты стартапа							6			16	Тренинг/15
Всего:							**38**			**70**	**100**
Контроль, час	**0**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										

Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие и содержание бизнес – идеи. Методы генерирования бизнес – идеи.

Предпосылки возникновения бизнес – идей. Бизнес – идея и ее возникновение. Содержание бизнес – идеи. Формирование бизнес – модели, как формат представления стартапа. Ответы на вечные вопросы бизнеса. Творческие методы генерирования бизнес – идей: кроссенс, ТРИЗ, метод фокальных объектов, морфологический анализ, дизайн-мышление, СКАМПЕР, метод фокальных объектов, метод аналогий. Обеспечение собственного пространства для реализации бизнес – идей.

Тема 2. Определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес – проекта

Тестирование первичного замысла на определенной аудитории. Определение целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи по географическим, поведенческим, демографическим и психо-графическим критериям. Описание портрета каждой из целевых аудиторий разрабатываемого бизнес – проекта.

Тема 3. Определение предмета, ресурсов и бизнес – процессов нового бизнес – проекта.

Разработка стратегического ядра стартапа. Определение «эффекта изюминки» предмета деятельности предпринимателя. Определение ресурсов для реализации бизнес-идеи (в т.ч. материальных, человеческих, инвестиционных, информационных и иных). Определение возможностей доступа к ресурсам и их привлечения. Использование собственного личного ресурса на предстартовой стадии стартапа. Описание бизнес – процессов на предстартовой стадии.

Тема 4. Определение бизнес – коммуникаций нового бизнес – проекта.

Описание бизнес-коммуникаций на предстартовой стадии. Определение поставщиков ресурсов и услуг для реализации бизнес – идеи. Определение партнеров в бизнес – единице или определение отсутствия необходимости в них. Анализ рынка и определение конкурентов. Разделение конкурентов на группы.

Тема 5. Выявление особенностей региональной инфраструктуры стартапов для обоснования бизнес-идеи.

Особенности региональной среды ведения предпринимательской деятельности. Интеграция в региональную инфраструктуру и использование мер поддержки стартапов. Оценка предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа

Тема 6. Разработка учредительных документов новой бизнес –

единицы для проведения стартапа.

Учредительский цикл. Договоренности о формировании круга учредителей стартап-фирм. Механизм взаимодействия соучредителей. Инвесторы как партнеры в общем бизнесе. Предметы и процесс договоренностей между инициаторами стартапов и инвесторами. Формирование учредительных документов создаваемой бизнес – единицы, в т.ч. учредительного договора и устава. Определение ОКВЭД создаваемой бизнес – единицы. Прохождение предрегистрационных процедур в процессе учреждения новой бизнес – единицы.

Тема 7. Формирование дорожной карты стартапа.

Определение комплекса функциональных задач стартапа. Структурирование функциональных задач стартапа в виде дорожной карты его проведения.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Генерирование бизнес-идей» используются такие виды учебной работы, как тренинги, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя. Лекции по данному курсу не предусмотрены.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Генерирование бизнес-идей» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Генерирование бизнес-идей» включает в себя:

1. Подготовку к семинару:

1.1. выполнение индивидуального задания;

1.2. подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам.

2. Подготовка к зачету включает в себя подготовку отчета в виде презентации, включающую:

2.1. описание собственной бизнес – идеи;

2.2. копии учредительных документов;

2.3. описание предстартовой бизнес – модели;

2.4. описание дорожной карты стартапа.

Пример самостоятельной работы:

Определите пула партнеров – соучредителей новой бизнес – единицы.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Понятие и содержание бизнес – идеи. Методы генерирования бизнес – идеи	1. Творческие методы генерирования бизнес – идей: дизайн-мышление, СКАМПЕР. 2. Обеспечение собственного пространства для реализации бизнес – идей.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	Подготовка к тренингу
Тема 2. Определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес – проекта	Тестирование первичного замысла на определенной аудитории.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	Подготовка к тренингу
Тема 3. Определение предмета, ресурсов и бизнес - процессов нового бизнес – проекта	1. Определение возможностей доступа к ресурсам и их привлечения. 2. Использование собственного личного ресурса на предстартовой стадии стартапа.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	Подготовка к тренингу
Тема 4. Определение бизнес – коммуникаций	Определение партнеров в бизнес – единице или определение отсутствия	Работа с литературой, включая ЭБС.	Подготовка к тренингу

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
нового бизнес – проекта	необходимости в них.	Подготовка к тренингу	
Тема 5. Выявление особенностей региональной инфраструктуры стартаов для обоснования бизнес-идеи	Оценка предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	Подготовка к тренингу
Тема 6. Разработка учредительных документов новой бизнес – единицы для проведения стартапа	1. Определение ОКВЭД создаваемой бизнес – единицы. 2. Формирование пула партнеров – соучредителей новой бизнес – единицы.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	Подготовка к тренингу
Тема 7. Формирование дорожной карты стартапа	Структурирование функциональных задач стартапа в виде дорожной карты его проведения.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к тренингу	Подготовка к тренингу

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Главы 10, 11. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература:

Зиновкина М. М., Гареев Р. Т., Горев П. М., Утемов В. В. Основы исследовательской деятельности ТРИЗ. – М. Юрайт, 2021 https://urait.ru/book/osnovy-issledovatelskoy-deyatelnosti-triz-475632

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о технопарках региона	http://www.mbm.ru/room/experienced/technology-parks-in-moscow
2.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о бизнес-инкубаторах региона	http://www.mbm.ru/innovations/beginner/business-incubators-and-technology-parks
3.	Журнал «Эксперт Online»	http://www.expert.ru

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
4.	Интернет-издание о бизнесе, стартапах, инновациях, маркетинге и технологии	https://vc.ru
5.	Коммерсантъ. Секрет фирмы.	http://www.kommersant.ru/
6.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА).	http://rusangels.ru/naba/
7.	Независимое издание о технологиях и бизнесе, организатор мероприятий и создатель сервисов для предпринимателей, инвесторов и корпораций.	https://rb.ru
8.	Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса ОПОРА России.	http://www.opora.ru
9.	Журнал «Современная конкуренция»	http://moderncompetition.ru
10.	Сообщество стартаперов и инвесторов StartupPoint.	http://startuppoint.ru
11.	Центр развития предпринимательства Московской области. Бизнес-инкубаторы.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

- ***лицензионное программное обеспечение:***
- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	10 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, высокое качество подготовки ответов на вопросы задания, умение

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		анализировать представленный материал, определять ошибочные варианты выполнения заданий, способность делать выводы, способность отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания 5 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, недостаточное качество подготовки ответов на вопросы задания, не умение анализировать представленный материал, определять ошибочные варианты выполнения заданий, низкая способность делать выводы и отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания
	Тренинг	15 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, высокое качество подготовки ответов на вопросы задания, умение анализировать представленный материал, определять ошибочные варианты выполнения заданий, способность делать выводы, способность отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания 8 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, недостаточное качество подготовки ответов на вопросы задания, не умение анализировать представленный материал, определять ошибочные варианты выполнения заданий, низкая способность делать выводы и отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к тренингам

Мозговой штурм

Как это делается?

Существует три этапа мозгового штурма:

- Подготовительный – участники формулируют проблему, собирают информацию, выбирают ведущего.
- Генерация идей – каждый из участников придумывает как можно больше идей, руководствуясь следующими правилами:
- принимаются все, даже безумные и фантастические идеи, без какой-либо критики;
- идеи можно комбинировать, улучшать, дополнять.

- Оценка идей – на этом этапе они сортируются и критикуются, самые живучие прорабатываются дальше, остальные – отбрасываются.

Шесть шляп мышления

Продвинутая версия классического мозгового штурма. Она имеет игровую форму, позволяет посмотреть на задачу с разных сторон и улучшает внутрикомандное взаимодействие.

Как это делается?

Каждый участник попеременно «одевает» одну из шляп, т.е. обдумывает проблему под одним из 6 углов:

- **Синяя шляпа** – ее примеряет только один участник – модератор. Он формулирует цель, следит за правильным использованием всех шляп и подводит итоги.
- **Белая шляпа** – отвечает за аналитическое осмысление проблемы. Участники обсуждают существующие факты, ищут недостающую информацию.
- **Красная шляпа** – дает возможность высказать эмоциональное отношение к проблеме и возможным вариантам ее решения, а также позволяет включить интуицию.
- **Черная шляпа** – предполагает пессимистический взгляд на обсуждаемую задачу. Участники обсуждают ее негативные стороны и последствия, критикуют существующие варианты выхода из положения.
- **Желтая шляпа** – отвечает за оптимистическую сторону проблемы. Необходимо найти выгоду (даже если она неочевидная), выявить скрытые полезные ресурсы и возможности.
- **Зеленая шляпа** – в этом режиме предполагается собственно генерирование идей и поиск новых, нестандартных методов решения задачи.

Ментальные карты

Ментальные карты – метод, направленный на визуализацию связей и активизацию ассоциативного мышления. Он позволяет лучше охватывать всю картину изучаемого вопроса и активизирует творческое мышление благодаря использованию графики.

Как это делается?

Нарисуйте (или напишите) образ проблемы в центре. На ветках, которые от него будут отходить – записывайте свои идеи. Включайте ассоциативное мышление, постепенно разворачивайте каждую ветку на более мелкие – это позволит вам детально проработать каждую новую мысль. Используйте рисунки, делайте карту разноцветной – для большей наглядности и задействования образного мышления.

Метод синектики

Синектика основана на генерировании идей с помощью активного использования аналогий. Это достаточно сложный метод с некоторыми ограничениями. Он предполагает работу над конкретной задачей, а группа синектиков должна быть постоянной и пройти соответствующее обучение. В отличие от брейнсторма здесь допускается критика.

Как это делается?

В процессе обсуждения проблемы участники ищут аналогии, которые можно отнести к 4 классам:

- **Прямые аналогии** – самые очевидные сходства с исследуемым объектом. Обычно ищутся в других технических или природных объектах. Например, крыло у птицы и самолета.
- **Субъективные аналогии** – в этом случае креативщик перевоплощается в исследуемый объект, он должен «прочувствовать», каково это – быть им, оценить все те аспекты, которые недоступны обычному логическому подходу.
- **Символические аналогии** – предусматривает использование метафор и необычных определений обычных вещей, поиск парадоксов и конфликтов в устоявшихся стереотипах. Так, автомобиль можно определить как «легкопередвигающаяся тяжесть».
- **Фантастические аналогии** – предмет обсуждения и возможности синектиков мысленно лишаются любых преград со стороны физических законов. Допускается все, даже использование волшебной палочки. Это позволяет снять ментальные блоки и полностью раскрепостить творческий потенциал.

Методика SCAMPER

Если предыдущие техники позволяли максимально раскрепостить мышление, то SCAMPER задает ему определенное направление. Это позволяет выдать результат именно в тех случаях, когда свободное мышление не работает. В расширенном виде она представляет собой 60 вопросов и 200 ассоциативных слов.

Как это делается?

SCAMPER представляет собой аббревиатуру, которая обозначает 7 ключевых слов, стимулирующих креативное мышление:

- **Substitue (Замещать)** – разбейте проблему на компоненты и отдельные процессы и подумайте, чем можно заменить каждый из них.

- **Combine (Комбинировать)** – объединяйте части проблемы между собой и внешними предметами (или идеями), чтобы создать нечто новое.
- **Adapt (Адаптировать)** – поразмыслите, как можно по другому использовать уже имеющиеся ресурсы и возможности для решения проблемы.
- **Modify/Magnify (Модифицировать/Увеличивать)** – ищите, как можно видоизменить и улучшить существующие идеи или процессы, как можно поменять их интенсивность или значимость.
- **Put to other uses (Найти другое применение)** – подумайте, для каких еще целей можно применить вашу идею.
- **Eliminate (Устранить)** – упрощайте проблему, разделяйте ее на части и отбрасывайте то, чем можно пожертвовать.
- **Rearrange (Переставлять, изменять порядок)** – что будет, если нарушить последовательность в вашей задаче? Перевернуть ее с ног на голову или перетасовать ключевые блоки?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Генерирование бизнес - идей» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Что представляет собой предмет бизнес – идеи?
2. Как связаны цели бизнеса и бизнес – идея?
3. В чем могут выражаться целевые установки бизнеса?
4. Что такое «эффект изюминки»?
5. Какие подходы к разработке «эффекта изюминки» существуют?
6. Перечислите документы, необходимые для регистрации индивидуального предпринимателя.
7. Перечислите документы, которые необходимы для регистрации общества с ограниченной ответственностью?
8. Что такое дорожная карта стартапа?
9. Перечислите и опишите критерии сегментирования?
10. Дайте определение бизнес – коммуникаций?
11. Перечислите и дайте краткую характеристику вечных вопросов бизнеса.
12. Опишите метод генерирования идей «Творческое решение изобретательских задач»
13. Опишите метод генерирования идей «Метод фокальных объектов»

14. Опишите метод генерирования идей «Дизайн-мышление»
15. Опишите метод генерирования идей «СКАМПЕР»
16. Опишите метод генерирования идей «Кроссенс»
17. Опишите метод генерирования идей «Морфологический анализ»
18. Опишите метод генерирования идей «Метод аналогий»
19. Опишите методы тестирования первичного замысла на определенной аудитории.
20. Дайте определение целевой аудитории, а также опишите критерии ее определения.
21. Перечислите критерии формирования портрета целевой аудитории.
22. Что такое стратегическое ядро стартапа?
23. Опишите виды и состав ресурсов реализации бизнес – идеи.
24. Дайте определение бизнес – процессов.
25. Опишите методику разделения конкурентов на группы.
26. Опишите методы оценки предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа
27. Опишите перечень предрегистрационных процедур в процессе учреждения новой бизнес – единицы.
28. Перечислите и дайте характеристику функциональным задачам стартапа.

Задания 2-го типа

1. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом СКАМПЕР.
2. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, используя метод дизайн - мышления.
3. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом контрольных вопросов.
4. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом морфологического анализа.
5. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом аналогий.
6. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (дробление)
7. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом кроссенс.
8. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом фокальных объектов.
9. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (вынесение)
10. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (асимметрия)
11. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (объединение)
12. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее

усовершенствование, методом ТРИЗ (универсальность)

13. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (матрешка)
14. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (антивес)
15. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (предварительное антидействие)
16. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (предварительное действие)
17. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (заранее подложенная подушка)
18. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (эквипотенциальность)
19. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (наоборот)
20. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (сфероидальность)
21. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (частичное действие)
22. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (избыточное действие)
23. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (переход в другое измерение)
24. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (использование механических колебаний)
25. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (местное качество)

Задания 3-го типа[i]

1. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи. Презентация должна включать: описание бизнес – идеи, проекты учредительных документов, описание предстартовой бизнес – модели, описание дорожной карты предстоящего стартапа бизнес – проекта

[i] Задание типовое

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Рынок ценных бумаг»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 16
7.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 19

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Рынок ценных бумаг» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Рынок ценных бумаг» формирует у обучающихся теоретические знания и базовые практические навыки работы на рынке ценных бумаг, закладывает основы, позволяющие в дальнейшем отслеживать динамику фондового рынка, проводить самостоятельную работу по анализу его состояния, оценке рисков инвестирования, принимать рациональные инвестиционные решения.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Рынок ценных бумаг» является приобретение обучающимися базовых знаний и практических навыков в области функционирования рынка ценных бумаг, системы компетенций на финансовых рынках, необходимых для практического применения в профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- ознакомление с основными понятиями и категориями рынка ценных бумаг, нормативно-правовой базой, регулирующей рынок ценных бумаг и деятельность на нём различных категорий участников;
- формирование знаний об особенностях организации и функционировании современного рынка ценных бумаг;
- формирование знаний о потенциальных возможностях применения различных видов ценных бумаг как инструментов рынка для решения инвестиционных и других финансовых задач;
- выработка практических навыков анализа, выбора и применения ценных бумаг в деятельности, связанной с их эмиссией и обращением;
- выработка навыков использования фондовых индексов и другой финансовой информации для анализа рынка ценных бумаг.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.**1 Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Нормы российского законодательства и практики в области применения ценных бумаг и организации бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций на рынке ценных бумаг в Российской Федерации	Обеспечивать поддержание, в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства, деятельности на рынке ценных бумаг	Проводить операции на рынке ценных бумаг	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
3 семестр											
Тема 1. Сущность и функции рынка ценных бумаг	2	2		4						10	Ситуационный практикум / 10 Доклад с презентацией + обсуждение / 10
Тема 2. Участники рынка ценных бумаг	3									12	
Тема 3. Сущность и классификация ценных бумаг	6	4	4							12	Доклад с презентацией + обсуждение/ 10 Практикум по решению задач / 10
Тема 4. Обращение ценных бумаг	4									12	
Тема 5. Эмиссия ценных бумаг	2	3	2							12	Практикум по решению задач / 10 Доклад с презентацией + обсуждение / 10
Тема 6. Фондовые индексы	2									12	
Всего:	**19**	**9**	**6**	**4**						**70**	**100 (60+40)**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Сущность и функции рынка ценных бумаг

Сущность рынка ценных бумаг и его место в системе финансового рынка. Рынок ценных бумаг и фондовый рынок.

Функции рынка ценных бумаг: общерыночные и специфические.

Классификация рынков ценных бумаг.

Структура рынка ценных бумаг: первичный и вторичный, организованный и неорганизованный, биржевой и внебиржевой, кассовый и срочный рынки.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг. Рынок ценных бумаг в России: история возникновения и развития, особенности функционирования на современном этапе.

Тема 2. Участники рынка ценных бумаг

Эмитенты ценных бумаг: понятие, виды, цели выпуска ценных бумаг.

Инвесторы на рынке ценных бумаг: понятие и виды (институциональные и индивидуальные, стратегические и портфельные, квалифицированные инвесторы).

Профессиональные участники рынка ценных бумаг: понятие, виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг.

Брокеры, дилеры и управляющие компании: общее и отличия, особенности деятельности. Инвестиционные советники (инвестиционное консультирование).

Депозитарии: понятие, общие принципы деятельности, расчетные и кастодиальные депозитарии, способы депозитарного учета ценных бумаг.

Регистраторы: понятие, основные функции, номинальные держатели ценных бумаг.

Совмещение различных видов профессиональной деятельности.

Расчетно-клиринговые организации: понятие, основные функции, способы осуществления клиринга.

Организаторы торговли на рынке ценных бумаг.

Саморегулируемые организации (СРО) на рынке ценных бумаг.

Тема 3. Сущность и классификация ценных бумаг

Ценная бумага: понятие, отличительные черты, основные права, обеспечиваемые ценной бумагой, характеристики ценных бумаг.

Общая классификация ценных бумаг: эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги. Классификация ценных бумаг по субъектам прав – предъявительские, именные и ордерные ценные бумаги, способы передачи прав, закрепленных этими ценными бумагами, обязанности прежних владельцев ценных бумаг. Документарная и бездокументарная форма ценных бумаг, сертификат ценной бумаги, формы удостоверения и перехода прав на ценную бумагу.

Ценные бумаги как финансовые инструменты.

Классификация ценных бумаг по инвестиционным качествам.

Ценные бумаги с фиксированным доходом, их отличительные черты. Основные способы выплаты процентных сумм. Депозитные и сберегательные сертификаты, ценные бумаги денежного рынка. Облигации и их классификация.

Акции: сущность, виды (обыкновенные и привилегированные), обеспечиваемые права, инвестиционные качества. Стоимость акций и её виды. Дивиденды и дивидендная политика компании.

Производные финансовые инструменты: понятие и основные виды. Фьючерсы и биржевые опционы: отличия, виды, инвестиционные качества.

Ценные бумаги коллективных форм инвестирования.

Векселя: коммерческие, финансовые, банковские и казначейские; простые и переводные. Акцепт, аваль, индоссамент, аллонж, протест, домициляция.

Чеки: кроссированные, денежные и расчетные.

Государственные ценные бумаги РФ.

Новые финансовые инструменты: гибридные и конвертируемые ценные бумаги, структурированные финансовые продукты.

Тема 4. Обращение ценных бумаг

Вторичный рынок ценных бумаг: понятие, организаторы торгов, организованная и неорганизованная внебиржевая торговля.

Основные принципы деятельности бирж, участники биржевых торгов. Порядок допуска ценных бумаг к торгам, котировальный лист и котировка, листинг и делистинг ценных бумаг.

Организация торгов. Виды операций с ценными бумагами: кассовые и срочные сделки. Инвестиционные стратегии с использованием фьючерсов и биржевых опционов. Маржинальные сделки. Виды заявок. Интернет-трейдинг.

Доходы по ценным бумагам: основные составляющие. Отдача и доходность ценной бумаги. Стоимость и курс ценной бумаги. Оценка доходности акций и облигаций.

Тема 5. Эмиссия ценных бумаг

Первичный рынок ценных бумаг: понятие, размещение ценных бумаг (открытое и закрытое), эмиссия, выпуск и дополнительный выпуск ценных бумаг.

Процедура эмиссии ценных бумаг: решение о выпуске, его утверждение, государственная регистрация выпуска, отчет об итогах выпуска.

Способы эмиссии ценных бумаг: распределение акций при учреждении АО, дополнительная эмиссия акций, эмиссия акций путем конвертации, подписка на ценные бумаги, размещение ценных бумаг путем конвертации в них конвертируемых ценных бумаг.

Инвестиционные компании и инвестиционные банки как посредники на первичном рынке: формирование выпуска ценных бумаг, андеррайтинг, формирование синдиката, размещение ценных бумаг, стабилизация цены размещаемых ценных бумаг.

Тема 6. Фондовые индексы

Фондовые индексы: сущность и основные направления использования.

Факторы, учитываемые при создании индексов: способ составления выборки, способ "взвешивания", математические методы вычисления индексов.

Основные виды и типы фондовых индексов.

Основные фондовые индексы российского рынка ценных бумаг, способы расчета и области применения.

Основные фондовые индексы зарубежных рынков.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Рынок ценных бумаг» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или информационному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов одногруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад с подготовленной заранее презентацией, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть проработаны каждым обучающимся.

Создание презентаций - это вид самостоятельной работы обучающихся по созданию наглядных информационных пособий в соответствии с предложенными темами в рамках дисциплины. Этот вид работы требует координации навыков по сбору, систематизации, переработке информации, оформления её в виде подборки материалов, кратко отражающих основные вопросы изучаемой темы в электронном виде. Создание материалов-презентаций расширяет методы и средства обработки и представления учебной информации.

Презентации готовятся обучающимися путем подбора тематических слайдов. В качестве презентаций могут быть представлены результаты любого вида самостоятельной работы, по формату соответствующие режиму презентаций.

В процессе подготовки презентаций преподаватель должен оказать помощь обучающимся, консультируя их при выборе главных и дополнительных элементов темы, а также по необходимости при возникающих затруднениях.

Порядок действий обучающегося при подготовке презентации:

- изучив материалы темы, систематизировать их, выделяя главное и второстепенное;
- установить логическую связь между элементами темы;
- представить характеристику элементов в краткой (тезисной) и наглядной форме;
- выбрать опорные сигналы для акцентирования главной информации и отобразить в структуре работы;
- оформить работу и представить к установленному сроку;
- выступить с докладом в группе на основе подготовленной презентации;
- ответить на вопросы преподавателя и аудитории по теме доклада.

Критерии оценки:

- соответствие содержания теме;
- правильная структурированность информации; наличие логической связи изложенной информации; эстетичность оформления и его соответствие требованиям;
- представление работы в срок;
- владение материалом темы, в том числе компетентность при ответах на вопросы.

Подготовку презентационного материала следует начинать с изучения нормативной и специальной литературы, статистических данных, систематизации собранного материала. Презентационный материал должен быть достаточным для раскрытия выбранной темы. Подготовка презентационного материала включает в себя не только подготовку слайдов, но и отработку навыков ораторства и умения организовать и проводить диспут. Создание презентационного материала дает возможность получить навыки и умения самостоятельного обобщения материала, выделения главного. При подготовке мультимедийного презентационного материала важно строго соблюдать заданный регламент времени. Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступления, основной части и заключения. Прежде всего, следует назвать тему своей презентации, кратко перечислить рассматриваемые вопросы, избрав для этого живую интересную форму изложения. Большая часть слайдов должна быть посвящена раскрытию темы. Задача выступающего состоит не только в том, что продемонстрировать собственные знания, навыки и умения по рассматриваемой проблематике, но и заинтересовать слушателей, способствовать формированию у других студентов стремления познакомиться с нормативными и специальными источниками по рассматриваемой проблематике.

Алгоритм создания презентации:

1 этап – определение цели презентации;

2 этап – подробное раскрытие информации;

3 этап - основные тезисы, выводы.

Следует использовать 10-15 слайдов, из которых:

- первый слайд – титульный - предназначен для размещения названия презентации, имени докладчика и его контактной информации;

- второй слайд - содержание презентации, а также краткое описание основных вопросов;

- оставшиеся основные слайды имеют информативный характер;

- последний слайд – библиография (перечень использованных источников).

Обычно подача информации осуществляется по плану: тезис – аргументация – вывод.

Рекомендации по созданию презентации:

1. Читабельность (видимость из самых дальних уголков помещения и с различных устройств) - текст должен быть набран шрифтом 24-30;

2. Структурированность информации;

3. Наличие коротких и лаконичных заголовков, маркированных и нумерованных списков;

4. Отведение каждому положению (идее) отдельного абзаца;

5. Отражение главной идеи в первой строке абзаца;

6. Использование табличной и графической формы представления информации (диаграммы, схемы) для иллюстрации важнейших данных, что позволяет подать материал компактно и наглядно;

7. Наличие графики, органично дополняющей текст;

8. Длительность выступление с презентацией - не более 10 минут.

В рамках данной дисциплины для контроля и оценки усвоения понятийного аппарата и других материалов по темам дисциплины по мере их изучения семинары также проводятся в формате викторин и решения кроссвордов в группе.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, активно использовать материал лекций, рекомендованных учебников, Интернет-ресурсов, а также помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, правильное оформление рисунков и таблиц.

Методические рекомендации по подготовке к практикумам

При подготовке к практикумам необходимо акцентировать внимание обучающихся на детальном изучении методов и алгоритмов решения задач, в том числе на примере типовых задач, рассмотренных на лекционных занятиях, и нацелить на самостоятельное решение заданий.

Порядок проведения практикума:

1. Преподаватель разъясняет приёмы и методы решения на примере типовых задач по изучаемой теме (2-3 задачи);
2. Преподаватель даёт задачи для самостоятельного решения;
3. Преподаватель контролирует решение задач обучающимися в индивидуальном порядке, по необходимости подсказывая пути решения;
4. По окончании практикума преподаватель подводит итоги, выявляет и объясняет типичные ошибки, отмечает отличившихся обучающихся, успешно решивших все задачи.

В ходе выполнения практикумов обучающиеся более глубоко усваивают инструментарий дисциплины посредством его применения к конкретным ситуациям и задачам, учатся интерпретировать и анализировать полученные результаты.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучающимися заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Составление и решение задач в формате ситуационных практикумов (кейсов) — это вид работы обучающихся по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем. Решение ситуационных задач - чуть менее сложное действие, чем их создание. И в первом, и во втором случае требуется самостоятельный мыслительный поиск проблемы решения поставленных задач. Такой вид самостоятельной работы направлен на: развитие мышления и творческих способностей; усвоение знаний, полученных в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Следует отметить, что такие знания более прочные, они позволяют обучающимся видеть, ставить и решать как стандартные, так и нестандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

Продумывая систему проблемных вопросов, обучающиеся должны опираться на уже имеющуюся базу данных, но не повторять вопросы, уже содержащиеся в прежних заданиях по теме. Проблемные вопросы должны отражать интеллектуальные затруднения и вызывать целенаправленный мыслительный поиск. Решения ситуационных задач относятся к частично поисковому методу, предполагая третий (применение) и четвертый (творчество) уровень знаний. Характеристики выбранной для ситуационной задачи проблемы и способы её решения являются отправной точкой для оценки качества этого вида работ. В динамике обучения сложность проблемы нарастает и к моменту его завершения должна соответствовать сложности задач, поставленных профессиональной деятельностью на начальном этапе.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, форме представления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников.

При выполнении задания ситуационного практикума обучающемуся необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, а её объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Вопросы, которые вызывают у обучающихся затруднение при выполнении заданий самостоятельной работы, должны быть сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и ресурсами Интернета, статистическими данными и аналитическими обзорами является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного изучения.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Сущность и функции рынка ценных бумаг.	Государственное регулирование рынка ценных бумаг. Рынок ценных бумаг в России: история возникновения и развития, особенности функционирования на современном этапе.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационно му	Участие в обсуждении ситуационного практикума Доклад с презентацией + обсуждение

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		практикуму, подготовка доклада с презентацией	
Тема 2. Участники рынка ценных бумаг.	Способы депозитарного учета ценных бумаг. Способы осуществления клиринга. Саморегулируемые организации (СРО) на рынке ценных бумаг.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка доклада с презентацией	Участие в обсуждении ситуационного практикума Доклад с презентацией + обсуждение
Тема 3. Сущность и классификация ценных бумаг.	Характеристики ценных бумаг. Формы удостоверения и перехода прав на ценную бумагу. Ценные бумаги как финансовые инструменты. Классификация ценных бумаг по инвестиционным качествам. Классификация облигаций и акций. Векселя, чеки. Государственные ценные бумаги РФ. Новые финансовые инструменты.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка доклада с презентацией	Практикум по решению задач Доклад с презентацией + обсуждение
Тема 4. Обращение ценных бумаг.	Организация торгов. Виды операций с ценными бумагами. Инвестиционные стратегии с использованием фьючерсов и биржевых опционов. Маржинальные сделки. Виды заявок. Интернет-трейдинг.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка доклада с презентацией	Практикум по решению задач Доклад с презентацией + обсуждение
Тема 5.	Инвестиционные	Работа с	Практикум по

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Эмиссия ценных бумаг.	компании и инвестиционные банки как посредники на первичном рынке.	литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка доклада с презентацией	решению задач Доклад с презентацией + обсуждение
Тема 6. Фондовые индексы.	Основные фондовые индексы российского рынка ценных бумаг, способы расчета, области применения. Фондовые индексы зарубежных рынков.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка доклада с презентацией	Практикум по решению задач Доклад с презентацией + обсуждение

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Николаева И.П. Рынок ценных бумаг: учебник. – М.: Дашков и К°, 2018. – 255 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров) [Электронный ресурс]. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=495805

2.Чалдаева, Л. А. Рынок ценных бумаг : учебник для вузов / Л. А. Чалдаева, А. А. Килячков. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08142-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468437

Дополнительная литература:

1. Алиев А.Р. Рынок ценных бумаг в России: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2015. - 199 с. [Электронный ресурс]. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=436686
2. Зверев В.А., Зверева А.В., Евсюков С.Г., Макеев А.В. Рынок ценных бумаг: учебник. – М.: Дашков и К°, 2018. – 256 с. – (Учебные издания для бакалавров) [Электронный ресурс]. - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=495844
3. Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Юнити-Дана, 2015. - 567 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/
4. Хазанович Э.С. Рынок ценных бумаг (практикум в Excel): часть 1: Основы. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 110 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/
5. Швагер Д. Технический анализ: полный курс; ред. А. Дзюра; пер. А. Куницын, Б. Зуев. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 803 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/
6. Ширшов Е.В., Петрик Н.И. Финансовый рынок: учебное пособие. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 114 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»	http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/
2.	Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг"	http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/
3.	Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации»	http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/IAS_32.pdf
4.	Официальный сайт Банка России	https://www.cbr.ru/
5.	Сайт Московской биржи	https://moex.com/
6.	Сайт Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР)	https://www.naufor.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью

подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	Максимальный балл за выполнение ситуационного практикума – 10 баллов: 10-9 – исчерпывающие ответы с подробным обоснованием на все сформулированные вопросы даны исчерпывающие ответы; 8-6 – достаточно развернутые ответы на сформулированные вопросы с попыткой аргументации; 5-1 – формальные ответы без обоснования/аргументации на сформулированные вопросы 0 – практикум не выполнен.
2.	Практикум по решению задач	Максимальный балл за выполнение практикума по решению задач – 10 баллов: 10-9 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 8-6 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 5-1 - практикум выполнен в срок,но содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.
3.	Доклад с презентацией	Максимальный балл за доклад – 10 баллов, который состоит из оценки за доклад-презентацию и оценки за участие в дискуссии: Оценка за доклад-презентацию: 7-8 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильные ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 5-6 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, грамотное использование экономической терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 3-4 – доклад выполнен в основном в соответствии с требованиями, докладчик был привязан к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся. 1-2 – доклад выполнен не в соответствии с требованиями, не совсем правильно оформлены слайды презентации. 0 - докладчик был привязан к тексту, не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся. Оценка участия в дискуссии: 1 – за одно выступление, макс. 2 балла

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерная тематика вопросов для докладов-презентаций и дискуссии на семинарах

Тема 1. Сущность и функции рынка ценных бумаг

1. Биржевой и внебиржевой рынки ценных бумаг: сравнительная характеристика
2. Внебиржевой рынок ценных бумаг и его особенности в России
3. Тенденции развития рынка ценных бумаг
4. Влияние иностранного капитала на российский фондовый рынок
5. Государственное регулирование рынка ценных бумаг и роль профессиональных (саморегулируемых) организаций

Тема 2. Участники рынка ценных бумаг

6. Инвестиционные банки и инвестиционные компании на фондовом рынке
7. Паевые инвестиционные фонды как форма коллективного инвестирования
8. Депозитарная деятельность на рынке ценных бумаг.
9. Расчётно-клиринговые системы рынка ценных бумаг и их операции
10. Торговые системы российского рынка ценных бумаг

Тема 3. Сущность и классификация ценных бумаг

11. Ценные бумаги как финансовые инструменты: инструменты инвестирования и инструменты финансирования бизнеса
12. Государственные ценные бумаги на фондовом рынке России
13. Корпоративные ценные бумаги на фондовом рынке России
14. Банковские ценные бумаги на российском рынке ценных бумаг
15. Финансовые инструменты биржевого и внебиржевого срочного рынка ценных бумаг

Тема 4. Обращение ценных бумаг

16. Организация и регулирование биржевой деятельности на фондовом рынке
17. Системы электронных торгов и интернет-трейдинг на рынке ценных бумаг
18. Фондовые сделки: сущность, участники и механизм
19. Хеджирование и биржевая спекуляция на рынке ценных бумаг
20. Фондовый рынок Московской биржи

Тема 5. Эмиссия ценных бумаг

21. Андеррайтинг как инструмент развития фондового рынка

22. Эмиссия корпоративных облигаций и их виды
23. Государство как эмитент на рынке ценных бумаг: перспективы заимствований
24. Российские коммерческие банки как эмитенты на рынке ценных бумаг
25. Крупнейшие IPO российских компаний на отечественных и зарубежных биржах

Тема 6. Фондовые индексы

26. Фондовые индексы как индикаторы состояния рынка ценных бумаг
27. Индексы Московской биржи
28. Рынок акций нефтяных компаний в России
29. Рынок акций компаний финансового сектора в России
30. Рынок акций компаний потребительского сектора в России

Типовые задания к практикумам по решению задач

Задание № 1.

Уставный капитал АО составляет 300 тыс. р. Продано всего 3000 акций, в том числе 2700 обыкновенных и 300 привилегированных. Общая сумма чистой прибыли, подлежащая распределению в виде дивидендов, составляет 63 млн. р. По привилегированным акциям фиксированная ставка дивиденда утверждена в размере 30%. Рассчитать размер и ставку дивиденда на обыкновенные акции.

Задание № 2.

Облигация со сроком обращения 5 лет, номинальной стоимостью 500 руб. и купонной ставкой 30% приобретается с дисконтом 10%. Рассчитайте ее текущую доходность и конечную доходность (к погашению).

Задание № 3.

Инвестор приобрел облигацию по курсу 112% от номинала с купонной ставкой 24% при номинальной стоимости 500 руб. Через 2,5 года облигация была им продана по курсу 108%. Рассчитайте ее текущую и конечную доходность.

Задание № 4.

Определите текущую и конечную доходность привилегированной акции, если известно, что она приобретена по номинальной стоимости 100 руб. при ставке дивиденда 20%, а рыночная стоимость через год после выпуска составила 145 руб.

Задание № 5.

Инвестор приобрел за 5000 рублей привилегированную акцию акционерного общества номиналом 4000 рублей. По акции были установлены дивиденды в размере 5% годовых. Через 2 года акция была им продана за 5500 рублей. Определить текущую и конечную доходность акции.

Задание № 6.

Облигация номиналом 1000 рублей с 30% годовым доходом, дисконтом при эмиссии 10% выпущена на 3 года. Во сколько раз отличается конечная доходность этой облигации от ее текущей доходности?

Задание № 7.

Инвестор приобрел облигацию номиналом 5000 рублей по курсу 87%, сроком до погашения 3 года, с купонной ставкой 30% (выплачивается ежеквартально) и предполагает держать ее до погашения. Определить доход инвестора от владения ценной бумагой.

Задание № 8.

Авторитетные эксперты, не раз делавшие точные предсказания, говорят, что в ближайшие дни курс доллара резко возрастёт, а у вас на руках крупный пакет государственных облигаций. Какие меры смогут защитить ваши вложения:

а) продажа гособлигаций;

б) покупка долларов;

в) продажа или покупка фьючерсов на гособлигации;

г) продажа или покупка фьючерсов на доллары?

Выберите наилучшие в данной ситуации варианты действий и аргументируйте своё решение. Допускается несколько вариантов ответа.

Задание № 9.

Инвестор 27.09.2013 г. купил за 400 рублей опцион на покупку 100 акций с ценой исполнения опциона К = 28 рублей. Рыночная цена акций в этот момент была 24 рубля. Срок окончания опциона 10.02.2014 г.

А. В момент совершения данной ……. получит на руки сумму ……, которая называется ……..

Б. 25.10.2013 г. цена акций поднялась до 35 рублей. Если владелец опциона будет реализовывать его в этот день, …….(кто?) будет продавать акции ……. (кому?) по цене ……..

В. Если владелец опциона реализовал опцион 12 января 2014 года, то этот опцион надо отнести к …….. опциону.

Задание № 10.

В таблице приводятся данные о цене и количестве проданных акций за биржевой день:

Эмитент	Курс акций в базовом периоде (руб.)	Число акций (тыс. шт.)	Изменение цены по отношению к базовому

			периоду (%)
A	40	24	+10
B	50	30	-6
C	10	70	+15

По данным таблицы рассчитайте индексы:
аналогичные индексу Dow-Jones;
аналогичные индексу РТС (начальное значение равно 100).

Задание № 11.

На некотором национальном рынке акций торгуются всего 3 акции: «Нефтегаз», «Телеком», «Будетсвет». На 01.01.2007 были зарегистрированы следующие цены этих акций:

Наименование	**Цена (руб.)**
Нефтегаз	1200
Телеком	0.78
Будетсвет	56

Сводный индекс национального рынка акций — индекс ЕКЛМБ рассчитывается с 01.01.1999 и на дату начала своего расчета был равен 100 пунктам. На 01.01.2007 значение индекса ЕКЛМБ составило 1674.73 пункта. С 01.01.2007 также установлены веса каждой акции в индексе ЕКЛМБ, которые в течение всего 2007 года останутся неизменными. Эти веса представлены в таблице:

Наименование	**Вес (доля) в индексе**
Нефтегаз	45%
Телеком	26%
Будетсвет	29%
Всего:	100%

Пусть цены каждой акции на 01.01.2008 составили:

Наименование	**Цена (руб)**	**Доходность за 1 год**
Нефтегаз	1500	25%
Телеком	1	28.2%
Будетсвет	58	3.6%

Задание № 12.

1) Найти значение условного индекса, который определяется по методу индекса DJ. Пусть в него входят 3 акции с ценами:

a. компания A - 10 долл.

b. компания B - 20 долл.

c. компания C -25 долл.

2) Продолжите решение предыдущей задачи для следующего периода времени, если цены акций изменились так:

компания A - 5 долл.

компания B - 20 долл.

компания C - 26 долл.

3) Найти значение девизора или делителя в случае, если в компании B произошел сплит акций в соотношении 1:2, причем цена акций изменилась в той же пропорции к исходной цене.

4) Условный фондовый индекс определяют по 3 компаниям: I (цена 20) ,II (цена 25), III (цена 40). Девизор равен -3,02. Включают в расчет индекса компанию IV (30). Чему будет равен новый девизор?

Задание № 13.

Раскройте особенности электронной торговли ценными бумагами (в том числе Интернет-трейдинга) с точки зрения ее сравнительных преимуществ и недостатков. Объясните, чем обусловлено особенно бурное развитие и популярность подобной торговли в последнее время.

Преимущества	**Недостатки**
…	…

Задание № 14.

Раскройте особенности биржевой и внебиржевой торговли ценными бумагами, в том числе с точки зрения их сравнительных преимуществ и недостатков. Объясните, чем обусловлено развитие опережающими темпами последнее время внебиржевой торговли в различных формах.

Биржевая торговля	**Внебиржевая торговля**
…	…

Задание № 15.

Раскройте особенности и отличительные черты первичного и вторичного рынков ценных бумаг, в том числе с точки зрения их различных функций.

Первичный рынок	**Вторичный рынок**

…	…

Типовые задания для разбора конкретных ситуаций в ходе проведения ситуационного практикума

Задание № 1.

Какова минимальная номинальная стоимость акций закрытого АО, если известно, что каждый акционер общества владеет одной акцией?

Ответьте на поставленный вопрос, обосновав свой ответ с указанием соответствующего нормативного акта, регулирующего рынок ценных бумаг. Приведите в подтверждение номер статьи и текст использованного нормативного документа, которым Вы руководствовались при выборе своего решения.

Задание № 2.

В каких случаях акционеры – владельцы голосующих акций вправе требовать выкупа обществом принадлежащих им акций?

Ответьте на поставленный вопрос, обосновав свой ответ указанием соответствующего нормативного акта, регулирующего рынок ценных бумаг. Приведите в подтверждение номер статьи и текст использованного нормативного документа, которым Вы руководствовались при выборе своего решения.

Задание № 3.

Возможна ли ситуация, когда реестр акционеров одного эмитента ведется несколькими реестродержателями (регистраторами), каждый из которых ведет свою часть реестра?

Ответьте на поставленный вопрос, обосновав свой ответ указанием соответствующего нормативного акта, регулирующего рынок ценных бумаг. Приведите в подтверждение номер статьи и текст использованного нормативного документа, которым Вы руководствовались при выборе своего решения.

Задание № 4.

У Вас есть выбор: поместить средства в акции именные обыкновенные и привилегированные на предъявителя акционерного предприятия "Гранит". Чем бы Вы руководствовались при принятии решения о вложении средств в акции этого предприятия? Какие бы акции Вы приобрели?

Задание № 5.

Анализ конъюнктуры рынка показал, что акции компании "Карпаты" падают в цене. Не имея в наличии этих акций, клиент брокерской конторы обращается с поручением к брокеру заключить для него сделку на продажу 100 акций 10 марта с её ликвидацией 15 апреля по цене 100 руб. 15 апреля эти акции котируются по 80 руб.

Требуется:

1. Указать мотивы, которыми руководствовался клиент, обращаясь к брокеру со своим поручением;
2. Указать действия клиента во взаимоотношениях с брокером, чтобы извлечь из сложившейся ситуации прибыль для себя;
3. Определить результат сделки с учётом предпринятых клиентом действий по реализации своих интересов.

Задание № 6. Ситуация на бирже и хеджирование с помощью фьючерсов

Ваша роль: представитель руководства российской компании – производителя соков.

Ваша компания решила застраховаться от возможного повышения цен на апельсиновый сок и через своего брокера на Чикагской товарной бирже купила фьючерсные контракты на свежезамороженный апельсиновый сок. Контрагенты вашей фирмы – марокканский предприниматель, осуществляющий оптовую торговлю апельсинами, и американский спекулянт. Внезапно на биржу приходит известие о том, что метеорологи предсказывают этим летом засуху, которая может погубить урожай цитрусовых в Марокко. Оцените ситуацию, ответив на следующие вопросы:

1) Как на это известие отреагирует биржа в плане динамики цен на свежезамороженный апельсиновый сок на товарной бирже?

2) Кто окажется в выигрыше, а кто – в убытке?

Задание № 7. Спекулятивные операции на бирже с использование фьючерсов

Ваша роль: частный инвестор.

Ваш друг детства, известный биолог и энтомолог, только что вернулся из экспедиции. Он был командирован в США, где собирал материалы для диссертации о жизни и биологических особенностях жука-долгоносика. Как бы невзначай он рассказал о том, что популяция жуков-долгоносиков этим летом очень сильно увеличилась: жучки поели древесину, и в результате лесонасаждениям был нанесён серьёзный ущерб. Вы имеете доступ на биржу, где торгуют фьючерсами на пиломатериалы. Как вы можете с выгодой для себя использовать ценнейшую информацию друга-учёного?

Предложите и аргументируйте вариант сделок на фьючерсном рынке.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Рынок ценных бумаг» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Охарактеризуйте экономическую сущность и роль рынка ценных бумаг.
2. Охарактеризуйте основные сегменты рынка ценных бумаг.
3. Какие существуют основные критерии классификации рынка ценных бумаг?
4. Охарактеризуйте отличия между биржевым и внебиржевым рынками ценных бумаг.

5. Эмитенты на рынке ценных бумаг и основные цели выпуска финансовых инструментов.

6. Профессиональные и непрофессиональные участники рынка ценных бумаг: состав и принципиальные отличия.

7. Раскройте преимущества листинга ценных бумаг на фондовой бирже для эмитентов и для потенциальных инвесторов.

8. Особенности деятельности брокеров, дилеров и управляющих.

9. Особенности депозитарной и клиринговой деятельности на рынке ценных бумаг.

10. Регистраторы и их роль на организованном рынке ценных бумаг.

11. Ценные бумаги с фиксированным доходом: свойства и виды.

12. Верно или ошибочно следующее утверждение: "Ценные бумаги с фиксированным доходом должны иметь заранее установленную схему выплаты по ним дивидендов"? Обоснуйте ответ.

13. Обыкновенные и привилегированные акции: отличия и сравнительные преимущества.

14. Основные характеристики и виды производных финансовых инструментов.

15. Как с помощью опционных и фьючерсных контрактов возможно страхование от потерь (хеджирование)? Покажите это на примерах.

16. В момент окончания срока обращения фьючерса его владелец, как и продавец, обязан совершить сделку. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте ответ.

17. Ценные бумаги коллективных форм инвестирования и их основные характеристики.

18. В чём принципиальное отличие ценных бумаг денежного рынка от облигаций?

19. И облигации, и сберегательные сертификаты являются ценными бумагами с фиксированным доходом, то есть имеют однородные признаки. Что же тогда отличает эти ценные бумаги?

20. В чем преимущества и риски андеррайтинга для каждой из сторон?

21. В чем состоит деятельность фондовой биржи?

22. Охарактеризуйте деятельность организаторов торговли на рынке ценных бумаг. С какой иной профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг может совмещаться деятельность по организации торговли, почему?

23. Возможна ли такая ситуация, когда участником торгов на фондовой бирже становится какой-либо инвестиционный институт (например, паевой инвестиционный фонд)? Аргументируйте ответ.

24. Выберите из приведенных ниже участников рынка ценных бумаг лиц, которые могут быть участниками торгов на бирже: депозитарий; клиринговая организация; эмитент облигаций; эмитент акций; управляющая компания; сама биржа. Обоснуйте свой выбор.

25. Раскройте особенности электронной торговли ценными бумагами (в том числе Интернет-трейдинга) с точки зрения ее преимуществ и недостатков.

Задания 2-го типа

1. На российском рынке ценных бумаг преобладает первичное размещение, а обращение развито незначительно. В чем причины такого положения? Наносит ли это вред инвестиционным процессам в экономике?

2. Чем объясняется подавляющий удельный вес сделок с государственными ценными бумагами в их общей сумме на финансовом рынке России? Чем это чревато для экономики?

3. Крупнейшими рынками акций, корпоративных облигаций и рынком секьюритизированных инструментов располагают США, в то время как Западная Европа придерживается в существенной степени традиционной схемы банковского кредитования и использования банковских институтов для других форм финансирования. Чем обусловлены подобные различия в модели развития финансового рынка в разных странах?

4. По оценке Еврокомиссии, финансовый рынок России по своим масштабам относится к числу средних, составляя около 10% рынка США, 20% – КНР, 40% – Японии, 50% – Великобритании, примерно равен южнокорейскому и южноафриканскому и является типичным развивающимся рынком. Как Вы оцениваете дальнейшие перспективы развития отечественного финансового рынка, какие факторы сдерживают его развитие, а какие могут его стимулировать?

5. После объединения ММВБ и РТС Московская биржа стала высоко диверсифицированной торговой платформой, предлагающей акции, облигации, производные, валютные и краткосрочные денежные инструменты. Насколько это соответствует мировым тенденциям развития финансового рынка и какую роль играет с точки зрения возможностей дальнейшего развития российского финансового рынка?

6. Мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 г., подтвердил, что фондовый рынок выполняет роль своеобразного буфера между провалами на финансовом рынке и социально-экономическим развитием. В чем выражается эта роль и как отражается на развитии самого рынка?

7. На развитых рынках ценных бумаг рынок облигаций значительно преобладает над рынком акций. Чем можно объяснить подобную структуру рынка?

8. По каким критериям выделяют развитые и развивающиеся (формирующиеся) рынки ценных бумаг? К какому виду относится российский рынок ценных бумаг и почему?

9. В последнее время бурными темпами развивается рынок депозитарных расписок? Какие явления и тенденции в экономической жизни обусловили его стремительное развитие?

10. Компании-эмитенты для привлечения капитала могут выпускать различные ценные бумаги. В каких случаях и из каких соображений эмитенту выгоднее эмитировать акции, а когда и по каким причинам – облигации?

11. На рынке ценных бумаг получила развития практика составления и публикации кредитных рейтингов облигаций. Какую роль подобные рейтинги играют для эмитентов и для инвесторов?

12. При наличии эффективной биржевой торговли внебиржевая торговля ценными бумагами не исчезает, а напротив, развивается быстрыми темпами. Чем можно объяснить подобную тенденцию?

13. Закон разрешает совмещение функций нескольких профессиональных участников РЦБ. Брокерская компания желает совмещать свою деятельность с деятельностью по ведению реестра. Может ли она это сделать, и что для этого требуется? Обоснуйте ответ.

14. Инвестор собирается продать облигации, но оставить за собой право получить по ним причитающийся при погашении номинал. Вправе ли он сделать это? Аргументируйте ответ.

15. Инвестор собирается продать акции, но оставить за собой право получить по ним причитающуюся при ликвидации АО ликвидационную стоимость. Вправе ли он сделать это? Аргументируйте ответ.

16. Обычно финансовые специалисты предлагают банкам, планирующим публичное размещение собственных акций, заблаговременно подготовиться и начать с размещения на открытых рынках долговых ценных бумаг по схеме; эмиссия векселей, —> выпуск облигаций —> первичное публичное размещение акций. Почему? Приведите примеры применения данной схемы на практике.

17. При выпуске акций объявлены: цена размещения акций – 25 рублей, объем эмиссии – 100.000 штук. В период подписки удалось разместить 15.000 акций. Можно ли по окончании этого периода снизить цену и продолжить размещение акций? Ответ обоснуйте.

18. В ходе проведения годового отчётного собрания открытого акционерного общества большинством в 75% голосов было принято решение выплатить сначала дивиденды по обыкновенным акциям, а затем по привилегированным акциям. Правомочно ли такое решение? Обоснуйте ответ.

19. При создании акционерного общества (АО) в 2010 году обыкновенные акции распределялись среди учредителей общества по номинальной стоимости 1 рубль. В декабре 2012 года АО решило провести выпуск дополнительных 100.000 обыкновенных акций. Имеет ли право АО установить номинальную стоимость этих дополнительных акций в 5 рублей? Обоснуйте ответ.

20. ОАО в момент своего учреждения решило параллельно осуществить выпуск дополнительных акций путём открытой подписки. Согласно требованиям закона, был подготовлен проспект этих дополнительных акций. Однако в регистрации дополнительного выпуска и проспекта акций было отказано. В чём заключается причина отказа? Обоснуйте ответ.

21. Уставный капитал акционерного общества состоит из 1 млн. обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 руб. Общество решает разместить облигации, конвертируемые в 10 тыс. привилегированных акций, номинальной стоимостью 10 руб. Изменится ли после конвертации всех облигаций уставный капитал общества и каким образом? Обоснуйте ответ.

22. Акционер для подтверждения своего права на имеющиеся у него акции и для участия в общем собрании ОАО представил выписку из депозитария. Однако он получил отказ от участия в собрании на том основании, что права на акции может подтверждать только выписка из реестра данного ОАО. Правильное ли решение приняли в отношении данного акционера? Обоснуйте ответ.

23. Инвестор 27.09.2012 г. купил за 500 рублей опцион на покупку 100 акций с ценой реализации опциона P_E = 26 рублей. Рыночная цена акций в этот момент была 20 рублей. Срок окончания опциона 10.02.2013 г. 25.10.2012 г. рыночная цена акций поднялась до 35 рублей. Если владелец опциона будет реализовывать его в этот день, кто, кому и по какой цене будет продавать акции? К какому типу опциона – европейскому, американскому, дисконтному или конвертируемому – его надо отнести? Аргументируйте ответ.

24. Между инвесторами А и В заключается опционная сделка, согласно которой инвестор В обязан продать инвестору А 100 акций компании "Вега" по цене 25 руб., если инвестор А примет решение реализовать опцион. Кем должен являться в этой сделке инвестор В – покупателем опциона на продажу, продавцом опциона на продажу, покупателем опциона на покупку или продавцом опциона на покупку? Обоснуйте ответ.

25. Инвестор 20.04.12 г. приобрел на первичном рынке за 10 руб. опцион на покупку акций "Веги" с ценой реализации 60 руб. В момент заключения сделки рыночная цена базовой акции составляла 45 руб. Срок окончания опциона 20.10.12 г. Если 19.10.12 г. рыночная цена базовой акции составит 55 рублей, то имеет ли смысл владельцу опциона реализовывать данный опцион?

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Размер уставного капитала акционерного общества зарегистрирован в сумме 5 000 000 рублей и сформирован обыкновенными и привилегированными акциями в отношении 75 : 25. Номинал обыкновенных акций 1 000 рублей, привилегированных – 500 рублей. Определить количество выпущенных в обращение акций каждого вида и размер дивиденда, приходящийся на каждую акцию, если фиксированный процент по привилегированным акциям составляет 15%, и на выплату дивидендов было направлено 500 000 рублей прибыли.

Задание № 2.

Уставный капитал акционерного общества сформирован обыкновенными и привилегированными акциями одинаковой номинальной стоимостью 100 рублей. Количество обыкновенных акций предприятия составляет 7500 штук, привилегированных – 2500 штук. На выплату дивидендов за истекший год обществом было направлено 400 000 рублей чистой прибыли. Фиксированный процент по привилегированным акциям составляет 15%. Определите размер уставного капитала акционерного общества. Рассчитайте сумму дивидендов, приходящуюся на одну привилегированную и одну обыкновенную акцию.

Задание № 3.

Акционерное общество зарегистрировало эмиссию 30 тыс. обыкновенных акций с номинальной стоимостью 1000 рублей, из которых 26 тысяч было продано акционерам, а 4 тысячи остались непроданными. Через некоторое время еще 1000 акций была выкуплена обществом у акционеров. По окончании отчетного года собранием акционеров принято решение о распределении в качестве дивидендов 3 млн рублей прибыли. Какая сумма дивиденда на каждую акцию может быть выплачен?

Задание № 4.

Инвестор располагает 250.000 обыкновенных акций компании "Бета" из общего числа 10 млн. акций. Если фирма намерена осуществить дополнительный выпуск акций в размере 1 млн. штук, то на какое максимальное количество акций нового выпуска может претендовать данный инвестор, если он реализует преимущественное право?

Задание № 5.

Определите доходность акции, если известно, что акция приобретена по номинальной стоимости 100 рублей при ставке дивиденда 60% годовых. Рыночная стоимость акции через год после выпуска составила 180 рублей.

Задание № 6.

Определите конечную доходность от операции с облигацией номиналом 500 руб., купленной с дисконтом 20%, если она была продана по номиналу через 3 года. Весь срок ее обращения составляет 5 лет, а купон 10% годовых.

Задание № 7.

Номинальная стоимость акции 15 000 рублей, размер годового дивиденда по ней 10% от номинальной стоимости. Определить текущую доходность акции, если рыночная цена данной акции 20 000 рублей.

Задание № 8.

Каковы текущая и конечная доходность (к погашению) облигации, купленной по курсу 75% к номиналу, если номинальная стоимость оставляет 200 руб., срок обращения 3 года, а ежеквартальный купон составляет 5%?

Задание № 9.

По акции номинальной стоимостью 100 000 рублей выплата дивидендов предусмотрена в размере 12% годовых. Рыночная стоимость акции ежегодно возрастает на 5% по отношению к номиналу. Определить доходность от продажи данной акции через 5 лет после приобретения, если покупная стоимость составила 105 000 рублей.

Задание № 10.

Акция приобретена на рынке за 15 000 рублей и была продана через 8 месяцев после покупки за 16 000 рублей. Рассчитать доходность операции в процентах годовых.

Задание № 11.

Инвестор приобрел за 2300 рублей привилегированную акцию АО номинальной стоимостью 2000 рублей с фиксированным размером дивиденда 15% годовых. Через 5 лет (в течение которых дивиденды регулярно выплачивались) акция была им продана за 2100 рублей. Определите конечную (в пересчете на год) доходность по данной акции.

Задание № 12.

Инвестор купил акцию за 500 рублей и через 120 дней продал за 600 рублей. За этот период на акцию был выплачен дивиденд в размере 50 рублей. Определите доходность операции инвестора?

Задание № 13.

Облигация с номиналом 1000 рублей и сроком до погашения 1 год куплена на вторичном рынке с дисконтом 2%, а продана через 6 месяцев с премией 3%. Рассчитайте доход инвестора от данной инвестиции, если условиями выпуска облигации предусмотрены купонные выплаты по ставке 20% (выплачиваются 2 раза в год).

Задание № 14.

Каковы текущая и конечная доходность к погашению облигации, купленной за 85 руб. при номинале 100 руб., если срок ее обращения 5 лет, а купон составляет 10% годовых?

Задание № 15.

Облигация номиналом 500 руб. с купонной ставкой 30% годовых и дисконтом 20% выпущена на 10 лет. Во сколько раз конечная доходность к погашению больше ее текущей доходности?

Задание № 16.

Облигация номинальной стоимостью 1 000 рублей приобретена инвестором на рынке ценных бумаг за 800 рублей, срок погашения облигации – через 3 года. По облигации выплачивается купонный доход по ставке 15%. Рассчитайте доходность к погашению.

Задание № 17.

Номинальная стоимость акций АО составляет 100 рублей за акцию, а текущая рыночная цена – 600 рублей за акцию. Компания выплачивает квартальный дивиденд в размере 20 рублей на акцию. Определите текущую доходность акций в годовом исчислении.

Задание № 18.

Акционерное общество с уставным капиталом 2 млн рублей выпустило еще 10 тыс. обыкновенных акций на 1 млн рублей и 500 облигаций на 500 тыс. рублей с купонной ставкой 20% годовых. Чистая прибыль АО составила 250 тыс. рублей. Определите сумму дохода на одну акцию.

Задание № 19.

Инвестор приобрел за 900 рублей привилегированную акцию номинальной стоимостью 1000 рублей с фиксированным размером дивиденда 70% годовых. Спустя два года инвестор решил продать акцию, когда курсовая стоимость акции достигла 1200 рублей. Определите доходность акции в годовом исчислении (без учета налогов).

Задание № 20.

Депозитный сертификат был куплен за 6 месяцев до срока его погашения по цене 1000 рублей и продан за 4 месяца до срока погашения по цене 1400 рублей. Определите доходность этой операции в годовом исчислении (без учета налогов).

Задание № 21.

Рассматривается возможность приобретения нескольких облигаций. Облигация № 1 имеет купон 13% годовых с выплатой 1 раз в год и продается по курсу 72,5. Облигация № 2 имеет купон 15% годовых с выплатой 1 раз в год и продается по курсу 65,5. Облигация № 3, имеющая купон 16% годовых с выплатой 1 раз в год, продается по номиналу. Определите, какую облигацию следует приобрести как наиболее доходную?

Задание № 22.

Номинальная стоимость обыкновенной акции 300 руб. Курс на вторичном рынке 330 руб. Дивиденды выплачены в размере 160 руб. Определите доходность акции.

Задание № 23.

Депозитный сертификат номиналом 200 тыс. руб. размещен на шесть месяцев под 10% годовых. Определите доходность этой ценной бумаги.

Задание № 24.

АО выпустило 1600 обыкновенных акций, 150 привилегированных акций, 160 облигаций. Номинал всех ценных бумаг – 1000 рублей. Ставка процентного дохода по облигациям – 12% годовых, размер дивиденда по привилегированным акциям – 11% годовых. Разместите держателей ценных бумаг компании в порядке убывания дохода, если чистая прибыль к распределению между ними составила 1200 тысяч рублей.

Задание № 25.

Привилегированные акции с номинальной стоимостью 1000 рублей каждая приобретены инвестором в количестве 10 штук по цене 120 рублей каждая, а через 2 года проданы по цене 250 рублей. Дивиденды за каждый год выплачивались в размере 10% годовых. Определите общий доход инвестора.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Налоги и налогообложение»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Налоги и налогообложение» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки Российской Федерации от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина формирует систему толкования и правоприменения налогового законодательства при исчислении налогов для получения знаний и умений в осуществлении профессиональной деятельности в области экономики и финансов, а также развивает базовые практические навыки и умения, позволяющих обучающимся рассчитывать суммы налога применять инструменты налоговой оптимизации и специальные налоговые режимы.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 *Менеджмент* и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины «Налоги и налогообложение» – формирование базовых знаний и умений, а также практических навыков в области налогов и налогообложения.

Задачи изучения дисциплины:

- Изучение основных правовых основ налоговой системы Российской федерации, и основных элементов налогов и налогообложения;
- Изучение налогообложения доходов физических лиц и формирование навыков его расчета;
- Изучение косвенных налогов в Российской федерации и формирование навыков их расчета;
- Изучение налога на прибыль организаций и формирование навыков его расчета;
- Ознакомление с прочими налогами и сборами, уплачиваемыми при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской федерации;
- Изучение механизмов оптимизации налогообложения.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	ПК-1	ПК-1.1 Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Требования законодательства РФ и существующую практику в области налогообложения в Российской Федерации	Исчислять налоги и сборы, уплачиваемые организациями и физическими лицами; заполнять налоговые декларации; обеспечивать своевременную уплату налогов в соответствии с законодательством Российской Федерации	Осуществления расчетов налоговых платежей по важнейшим видам налогов и правильной оценки налоговой нагрузки налогоплательщика	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	ПК-2	ПК-2.1 Подготавливает к самостоятельной предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке с государственной регистрацией в качестве участника юридического лица	Нормативные акты, регулирующие отношения организации и государства в области налого обложения, Налоговый кодекс РФ; виды налогов в Российской Федерации и порядок их расчета	Осуществлять решение практических задач в области налогообложения организаций, а также физических лиц; разрабатывать схемы уплаты налогов и иных обязательных платежей, находить решения по оптимизации налоговых платежей	Контроля правильности исчисления и своевременности уплаты налоговых платежей, соблюдения норм налогового законодательства	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Правовые основы налоговой системы Российской Федерации.	4		4							20	Тест/20 баллов
Тема 2. Налогообложение доходов физических лиц в РФ.	4		8							14	Отчет по практикуму по решению задач /15баллов
Тема 3. Косвенные налоги в РФ.	3		6							14	Отчет по практикуму по решению задач /15 баллов
Тема 4. Налог на прибыль организаций в РФ.	4		6							14	Отчет по практикуму по решению задач /15 баллов
Тема 5. Прочие налоги и сборы, уплачиваемые при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской федерации.	2		4							14	Отчет по практикуму по решению задач /15 баллов
Тема 6. Практика оптимизации налогообложения в российском предпринимательстве.	2		10							11	Отчет по практикуму по решению задач /20 баллов
Всего:	**19**		**38**							**87**	**100**
Контроль, час	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Правовые основы налоговой системы Российской Федерации.

Понятие, функции и признаки налога. Отличие налога от сбора, пошлины, платы, взноса. Структура налога (элементы налога): субъект, объект, налоговая ставка, налоговая база, налоговый период, порядок уплаты налога, сроки уплаты налога. Налоговое бремя. Налоговая система России. Налоговый кодекс Российской Федерации: структура. Связь налогового права с другими отраслями права. Участники налоговых отношений. Постановка на учет в качестве налогоплательщиков. Обязанности и ответственность субъектов налоговых правоотношениях. Налоговые правонарушения и виды ответственности за их совершение (налоговая, административная и уголовная.)

Тема 2. Налогообложение доходов физических лиц в РФ.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Налоговые агенты и ответственность для налоговых агентов. Виды доходов физических лиц. Облагаемые и необлагаемые доходы. Налоговые ставки. Сроки уплаты налога. Расчет налоговой базы. Налоговые вычеты, механизм их предоставления. Расчет налоговой базы по доходам от вкладов, страхования – материальной выгоды. Двойное налогообложение. Формы налоговой отчетности по НДФЛ. Страховые взносы.

Тема 3. Косвенные налоги в РФ.

Прямое и косвенное налогообложение в налоговой системе России. Экономическая сущность НДС, акциза. Элементы НДС. Налоговые ставки НДС: общие и расчетные. Первичные документы по НДС. Освобождение от НДС. Возмещение НДС. Налоговые регистры учета косвенных налогов. Акцизы - основные элементы.

Тема 4. Налог на прибыль организаций в РФ.

Экономическая сущность налога на прибыль.

Освобождение от уплаты налога на прибыль. Методы определения даты доходов: начисления и кассовый и их применение. Элементы налога на прибыль. Классификация доходов, расходов. Лимитированные расходы и их применения в расчете налоговой базы. Налоговые льготы в зависимости от субъекта РФ**.**

Тема 5. Прочие налоги и сборы, уплачиваемые при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской федерации.

Налог на имущество организаций. Торговый сбор. Государственная пошлина. Транспортный налог. Земельный налог. Налог на имущество физических лиц. Дополнительные элементы данных налогов и специфика применения региональных и местных налогов в зависимости от субъекта Российской федерации

Тема 6. Практика оптимизации налогообложения в российском предпринимательстве.

Цели налоговой оптимизации. Элементы налоговой оптимизации. Законные и незаконные виды налоговой оптимизации.

Специальные режимы налогообложения.

Упрощённая система налогообложения. Патентная система налогообложения. Налог на профессиональный доход.

Особые экономические зоны и зоны территориального развития.

Назначения, особенности, примеры.

Налоговые каникулы, налоговая амнистия.

Особенности, примеры.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Налоги и налогообложение» используются такие виды учебной работы, как лекции, практические занятия, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение

основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при прочитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Налоги и налогообложение» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Правовые основы налоговой системы Российской Федерации	Отличие налога от сбора, пошлины, платы, взноса. Связь налогового права с другими отраслями права. Постановка на учет в качестве налогоплательщиков. Обязанности и ответственность субъектов налоговых правоотношениях. Налоговые правонарушения и виды ответственности за их совершение (налоговая, административная и	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму Подготовка к тестированию	Выполнение Тестового задания

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма текущего контроля
	уголовная.)		
Тема 2. Налогообложение доходов физических лиц.	Налоговые агенты и ответственность для налоговых агентов. Облагаемые и необлагаемые доходы. Расчет налоговой базы по доходам от вкладов, страхования – материальной выгоды. Двойное налогообложение.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму
Тема 3. Косвенные налоги.	Экономическая сущность НДС, акциза. Элементы НДС. Акцизы - основные элементы. Налоговые регистры учета косвенных налогов.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму
Тема 4. Налог на прибыль организаций.	Экономическая сущность налога на прибыль. Методы определения даты доходов: начисления и кассовый и их применение. Лимитированные расходы и их применения в расчете налоговой базы.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму
Тема 5. Прочие налоги и сборы, уплачиваемые при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской федерации.	Торговый сбор. Государственная пошлина. Дополнительные элементы данных налогов и специфика применения региональных и местных налогов в зависимости от субъекта Российской федерации.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму
Тема 6. Оптимизация налогообложения	Законные и незаконные виды налоговой оптимизации. Специальные режимы налогообложения. Налог на профессиональный доход. Особые экономические зоны и зоны территориального развития.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму	Отчет по практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Борисова, Е. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Е.

В. Борисова, С. А. Пузырев. – Москва : Юнити, 2020. – 112 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615740

Дополнительная литература:

2. *Лыкова, Л. Н.* Налоги и налогообложение : учебник для вузов / Л. Н. Лыкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 357 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14796-4. — URL : https://urait.ru/bcode/481950

3. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для вузов / Г. Б. Поляк [и др.] ; ответственные редакторы Г. Б. Поляк, Е. Е. Смирнова. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 380 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14018-7. — URL : https://urait.ru/bcode/469875

4. Чернопятов, А. М. Налоги и налогообложение : учебник : [16+] / А. М. Чернопятов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 346 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=498552

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Федеральная налоговая служба	www.nalog.ru
2.	Министерство финансов Российской Федерации	www.minfin.ru
3.	Российское образование. Федеральный портал	http://www.edu.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-

библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1	Тест	18-20 - даны правильные ответы на 91-100% предлагаемых вопросов 14-17 - даны верные ответы на 70-90% предлагаемых вопросов 9-13 - даны верные ответы на 51-70 % предлагаемых вопросов 1-8 -даны верные ответы менее , чем на 50% предлагаемых вопросов
2	Практикум по решению задач	14-15 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, без ошибок и исправлений, качественно и творчески; 10-13– задача выполнена в заданное время, самостоятельно, при выполнении отдельных операций и расчетов допущены небольшие ошибки и неточности; общий вид работы аккуратный; 7-9 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, но отдельные операции и расчеты выполнены с ошибками и неточностями; работа оформлена небрежно или не закончена в срок; 0- 6–обучающийся самостоятельно не справился с задачей, последовательность выполнения операций нарушена, допущены серьезные ошибки в расчетах, задача оформлена небрежно и имеет незаконченный вид.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к практикуму по решению задач:</u>

Задание №1

ООО «Холод и Ко»

Приобрела:

Молоко на 18 325.25 с НДС - может произвести 100 ед. продукции

Фрукты на 25 586. 48 с НДС - может произвести 120 ед. продукции

Добавленная стоимость 1 ед. продукции (фруктово-ягодное мороженое лед) составляет 55% от стоимости материалов на 1 ед. продукции без НДС

<u>Найти:</u> Сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет с 1 ед. продукции.

Сумму налога, которая будет включена в стоимость 1 ед. продукции и будет оплачена потребителем.

Задание №2

ООО «Одуванчик» в 4 квартале 2015 года перечислило авансовые

платежи по налогу на прибыль в следующих размерах:

- 50 000 руб. – в федеральный бюджет;
- 190 000 руб. – в региональный бюджет.

Налогоплательщик уплачивает ежемесячные авансовые платежи исходя из прибыли, полученной в предыдущем квартале.

По итогам 1 квартала 2015 года налогооблагаемая прибыль ООО «Одуванчик» составила 3 000 000 руб.

Вопрос: рассчитать сумму авансового платежа и суммы ежемесячных авансовых платежей, которые уплачиваются в течении и по итогам первого отчетного периода 2015 года.

Задание №3

ООО «Одуванчик» с 2015 года перечисляет ежемесячные авансовые платежи исходя из фактически полученной прибыли. Налогооблагаемая прибыль организации составила:

- 100 000 рублей – за январь 2015 года;
- 150 000 рублей – за февраль 2015 года.

Вопрос: рассчитать сумму платежей, которую организация должна уплатить по итогам первого и второго отчетного периода 2015 года.

Задание №4

ООО «Одуванчик» 15 декабря 2015 года приобрело и ввело в эксплуатацию башенный подъемный кран стоимостью 5 900 000 рублей с НДС. В налоговом учете срок полезного использования крана – 15 лет. Амортизация рассчитывается линейным методом. В учетной политики организации отражено, что по данным основным средствам используется амортизационная премия в размере 10 %.

Вопрос: рассчитать размер ежемесячной амортизации для целей налогового учета.

Задача № 5

ООО «Одуванчик» 3 апреля 2015 года приобрело и ввело в эксплуатацию токарный станок стоимостью 330 400 рублей. Амортизацию организация начисляет линейным способом. Срок полезного использования станка составил 5 лет.

Вопрос: рассчитать размер ежемесячной суммы амортизации.

Задание №6

Если в организации приобретено основное средство, которое будет, используется в условиях агрессивной среды. Первоначальная стоимость основного средства для целей налогового учета составляет 300 000 рублей. Амортизация начисляется линейным способом. Срок полезного использования составляет 3 года. Согласно учетной политики организации по данным основным средствам применяется повышающий коэффициент равный 2.

Вопрос: Каков размер ежемесячной суммы амортизации.

Задание №2

На проведение официального приема организация израсходовала:

- на подготовку официального завтрака – 29 000 руб.;
- на оплату услуг переводчика 15 000 руб.;
- на организацию транспорта 10 000 руб.;
- на проведение экскурсий по городу 18 000 руб.;

Фонд оплаты труда организации составляет 1 200 000 рублей.

Вопрос: Какую общую сумму представительских расходов, учитываемых при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организации.

Задание №7

ООО «Одуванчик» в 3 квартале 2007 года провела встречу с партнерами компании. Представительские расходы (а именно стоимость продуктов) составили 17 000 рублей. Расходы на оплату труда за 9 месяцев 2007 года у организации составили 400 000 руб.

Вопрос: Какую сумму представительских расходов, учитываемых при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организации.

Задание №8

ООО «Одуванчик» закупило в апреле 2007 года 600 тонн щебня по цене 295 руб. за тонну (в том числе НДС – 45 руб.) Щебень был доставлен за счет поставщика на автомобилях. При оприходован щебня обнаружилась недостача – 10 тонн.

Нормы естественной убыли строительных материалов при перевозках автомобильным транспортом утверждены постановлением Госснаб СССР от 8 июня 1987 г. №78. В соответствии с этим документом для щебня норматив составляет 1,3 процента от его массы.

Вопрос: определить стоимость щебня, пропавшего сверх норм.

Задание №9

«Фонд защиты природы» участвует в выполнении некоммерческой программы «Чистая река». Кроме того, фонд занимается коммерческой деятельностью – производит и продает туристические палатки. Офис организации находится в одном здании, а цех по производству палаток – в другом. В налоговом периоде учреждением произведены следующие операции:

- Поступило на счет фонда средств от учредителей в размере 1 236 000 руб. (НДС не облагается);
- В рамках программ «Чистая река» перечислено ООО «Фарватер» перечислено 177 000 руб., в том числе НДС – 27 000 руб.;
- Оплачены коммунальные платежи по офису в размере 5 900 руб., в том числе – 900 руб.;
- Оплачены коммунальные платежи по цеху в размере 12 980 руб., в том числе НДС – 1980 руб.;
- Приобретены материалы для производства палаток на сумму 59 000 руб., в том числе НДС – 9 000 руб. Материалы полностью использованы

для производства палаток.

- Отгружена продукция на сумму 236 000 руб., в том числе НДС – 36 000 руб.

Вопрос: определить сумму «входного» НДС, которую, можно принять к вычету и какую сумму «входного» НДС можно отнести на целевое финансирование? Обосновать свой ответ, ссылаясь на статьи НК РФ.

Типовые тестовые задания

1. Виды налогов и сборов, взимаемых в Российской Федерации, могут устанавливаться:

а) Налоговым кодексом РФ и федеральными законами о налогах и сборах;

б) только Налоговым кодексом РФ;

в) федеральными законами о налогах и сборах.

2. Формы и методы налогового контроля могут изменяться:

а) документами, утверждаемыми Правительством РФ;

б) документами ФНС России;

в) путем внесения поправок в НК РФ.

3. Вставьте пропущенное слово «Налоги — , безвозмездные, невозвратные, собираемые на регулярной основе платежи, взыскиваемые уполномоченными государственными учреждениями с целью удовлетворения потребностей государства в финансовых ресурсах».

4. Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены:

а) участники отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;

б) налогоплательщики и элементы налогообложения;

в) стоимостные характеристики налоговой базы.

5. Операции по реализации товаров (работ, услуг) являются объектом налогообложения таким налогом, как:

а) налог на прибыль организаций;

б) НДС и акцизы;

в) налог на доходы физических лиц.

6. Налоговая ставка — это:

а) величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы;

б) процентное выражение суммы налога;

в) стоимостная характеристика объекта налогообложения.

7. Налоговый период — это:

а) установленный срок уплаты налога;

б) финансовый год;

в) период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате в бюджет.

8. По налогу на прибыль организаций налоговым периодом признается:

а) календарный год;
б) квартал;
в) месяц.

9. Право применения налогового вычета установлено НК для следующих налогов (возможны несколько правильных вариантов ответа):
а) НДС;
б) НДФЛ;
в) УСН;
г) налог на прибыль организаций.

10. Налог на добавленную стоимость является:
а) федеральным налогом;
б) региональным налогом;
в) местным налогом.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Налоги и налогообложение» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1-го типа

1. Система налогового законодательства России.
2. Принципы налогообложения.
3. Функции налогов.
4. Участники налоговых правоотношений.
5. Отличие налога от сбора, взноса, пошлины.
6. Налоговые льготы, их сущность.
7. Налоговый контроль, его виды, цели, задачи.
8. Понятие налоговой базы, методы ее расчета.
9. Понятие и классификация налоговых ставок.
10. Правила исчисления налоговой базы.
11. Обязательные элементы налога.
12. Объект налога на добавленную стоимость.
13. Порядок и сроки уплаты транспортного налога
14. Сущность и размеры вычетов в НДС
15. Механизм применения социальных вычетов по НДФЛ.
16. Механизм применения имущественных вычетов по НДФЛ.
17. Механизм применения профессиональных вычетов.
18. Налоговые ставки по налогу на прибыль организаций.
19. Налоговая база по НДС
20. Отчетные и налоговые периоды по транспортному налогу для организаций.
21. Налоговые ставки налога на прибыль организаций
22. Формирование налоговой базы по налогу на прибыль организаций
23. Элементы патентной системы налогообложения
24. Особенности формирования налоговой базы при применение упрощенной системы налогообложения
25. Акцизы: виды налоговых баз

Задания 2-го типа

1. Верно ли что первый законодательный налог был закреплён в налоговой системе РФ в 1990 году?
2. Верно ли что при осуществлении взаимоотношений в рамках налогового права с возможно взаимодействие налогового и таможенного права?
3. Верно ли что к основным участникам налоговых правоотношений можно отнести государство и налогоплательщиков?
4. Верно ли что органы, устанавливающее и конкретизирующее налоги, в федеративном государстве налоги делятся на прямые и косвенные?
5. Верно ли что лицо, которое несет экономическое бремя налогообложения в конечном итоге, это налоговый агент?
6. Верно ли что под налогом понимается плата за осуществление юридически значимых действий государственными органами?
7. Верно ли что обязательным элементом налогообложения при установлении налога является налоговая льгота?
8. Верно ли, что пеня за каждый день просрочки определяется в процентах от неуплаченной суммы налога или сбора?
9. Верно ли, что законодательство РФ о налогах и сборах состоит из НК РФ и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах?
10. Верно ли, что региональными признаются налоги и сборы, устанавливаемые НК РФ и законами субъектов РФ, вводимые в действие в соответствии с НК РФ законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ?
11. Верно ли, что стоимостная, физическая или иная характеристика объекта обложения — это налоговая база?
12. Верно ли, что лица являются взаимозависимыми если отношения между ними могут повлиять на условия сделки и результаты налогообложения?
13. Верно ли, что налогоплательщиками налога на доходы физических лиц признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также не являющиеся налоговыми резидентами РФ?
14. Верно ли, что налоговыми резидентами по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) признаются физические лица, фактически находящиеся в РФ не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев?
15. Верно ли, что социальные налоговые вычеты предоставляются по окончании налогового периода на основании письменного заявления налогоплательщика при подаче налоговой декларации в налоговый орган?

16. Верно ли, что налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) вправе использовать только налоговые резиденты РФ?
17. Верно ли что налогоплательщик может вернуть из бюджета часть суммы налога на доходы физических лиц (НДФЛ), связанную с расходами на свое обучение или обучение детей, посредством стандартного налогового вычета?
18. Верно ли что при безвозмездной передаче товаров (работ, услуг) налог на добавленную стоимость платит сторона, их передающая?
19. Верно ли что налоговой базой по НДС признается стоимость товаров, работ, услуг?
20. Верно ли что организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения не являются плательщиками НДС за исключением НДС Перемещения товаров через границу РФ?
21. Верно ли что расходы, связанные с производством и (или) реализацией, в налоговом учете подразделяются на материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие?
22. Верно ли что к внереализационным расходам относятся расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида?
23. Верно ли что налогоплательщиками по упрощенной системе налогообложения (УСН) признаются только ИП?
24. Верно ли что применение патентной системы налогообложения (ПСН) возможно для таких субъектов малого предпринимательства, как индивидуальные предприниматели?
25. Верно ли что объектом налогообложения по единому сельскохозяйственному налогу (ЕСХН) признают доходы, уменьшенные на расходы?

Задания 3-го типа

1. Решите задачу.
   Гражданин Украины Петровский А.А., не женат, являлся налоговым нерезидентом с 1 января налогового периода, получал заработную плату в размере 30 000 руб.
   Рассчитать налогообложение Петровского А.А. на 31 июля этого налогового периода.
2. Решите задачу.
   Организация за налоговый период получила прибыль в сумме 120 000 000 руб. Авансовые платежи по налогу на прибыль составили 15 000 000 руб.
   Рассчитать доплату налога на прибыль в федеральный бюджет.

3. Организация в 2013 году получила убыток в сумме 13 000 000 руб. В 2014 г. – получила прибыль в сумме 4 000 000 руб. В 2015 г. – прибыль 7 000 000 руб. В 2016 г. – прибыль 3 000 000 руб.
   Рассчитать погашение убытков прошлых лет.
4. Решите задачу.
   Организация реализовала основное средство с первоначальной стоимостью 70 000 руб., сроком полезного использования 10 лет, сроком эксплуатации 9 лет - за 10 000 руб.
   Рассчитать прибыль (убыток) от реализации ОС.
5. Решите задачу.
   Домом владеют муж и жена в общей совместной собственности. Инвентаризационная стоимость дома – 250 тыс. руб.
   Рассчитать налог на имущество физических лиц.
6. Решите задачу.
   Организация получила выручку за июнь 870 000 руб., за июль – 1 030 000 руб., за август – 450 000 руб.
   Будет ли являться организация плательщиком НДС с февраля?

7. Решите задачу.
   Гражданка Суворова А.А. владеет квартирой, площадь которой составляет 56 кв. Кадастровая стоимость недвижимости – 4 млн.руб.
   Рассчитать налоговую базу и размер налога на имущество к уплате гражданкой Суворовой А.А.
8. Решите задачу.
   В I квартале организация приобрела сырья на сумму 2 000 000 руб. для изготовления детской обуви. За квартал изготовлено 3 000 пар по 900 руб. Реализована вся продукция.
   Рассчитать сумму НДС к уплате в бюджет.
9. Во II квартале организация приобрела сырья для изготовления макаронных изделий на сумму 4 500 000 руб. За квартал изготовлено и реализовано 100 000 упаковок продукции по 60 рублей. Реализована вся продукция.
   Рассчитать сумму НДС к уплате в бюджет

10. Налогоплательщик Петров А.А., гражданин Украины, прибыл на территорию Российской Федерации 21 декабря 2013 года. Был принят на работу 10 января 2014 года. Убыл на территорию Украины 10 августа 2014 года. Рассчитать налогообложение Петрова А.А. за указанный период.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Развитие креативности»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 14
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Развитие креативности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.02.03 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Развитие креативности» тесно связана с курсом «Психология в предпринимательской деятельности» и ориентирована на углубленное изучение особо значимых для деятельности предпринимателя методах развития креативности и творческих способностей. Мышление предпринимателей должно быть креативно. Не секрет, что успешные предприниматели мыслят нестандартно. Они замечают то, чего не видят другие люди, умеют рассматривать проблему со всех сторон и анализировать её с самых неожиданных точек зрения. Поскольку креативность – это особый тип мышления, который подразумевает творческий подход к решению сложных задач, то студентам важно понимать, чем отличает мышление предпринимателя от мышления обычного человека, получить опыт осмысления неординарного решения проблем, научиться соединять уже известные элементы уникальным образом. Развитие креативности тесно связано с развитием познавательной сферы человека, поэтому в практико-ориентированный курс по развитию креативности включён практический блок умений и небольшие теоретические разделы из курса общепсихологических знаний.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению *38.02.03 Менеджмент* и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Развитие креативности» является формирование необходимого пакета компетенций, предусмотренных федеральным государственным стандартом.

В процессе изучения дисциплины студенты ознакомятся с опытом и достижениями отечественной и зарубежной психологии, получат знания относительно закономерностей и оптимальных условий развития креативной личности, научатся решать командные задачи с помощью креативных методов и подходов, проведут тренинги развития наиболее важных психологических функций, участвующих в продуцировании креативных идей.

Задачи дисциплины:

В соответствие с перечисленными компетенциями в рамках данного

курса перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- нормы практики в области развития креативности;
- основные методы и приемы организации деятельности с позиции творческого решения поставленных задач

Уметь:

- разрабатывать креативные бизнес-идеи;
- креативные методы в процессе решения организационно-управленческих задач в диапазоне всего спектра предпринимательской деятельности;
- создавать креативные бизнес-идеи с помощью психологических инструментов, стимулирующих самостоятельный и групповой творческий процесс;

Иметь практический опыт

- использования методов креативной работы с учётом индивидуального и группового трудового ресурса;
- диагностики креативности у разных групп предпринимателей с целью принятия верных производственных, управленческих и бизнес-решений.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	ПК-2.1 Подготавливает к самостоятельной предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке с государственной регистрацией в качестве участника юридического лица	Нормы практики в области развития креативности; основные методы и приемы организации деятельности с позиции творческого решения поставленных задач	Разрабатывать креативные бизнес-идеи; использовать креативные методы в процессе решения организационно-управленческих задач в диапазоне всего спектра предпринимательской деятельности	Создавать креативные бизнес-идеи с помощью психологических инструментов, стимулирующих самостоятельный и групповой творческий процесс; использовать методы креативной работы с учётом индивидуального и группового трудового ресурса	Контактная работа: Практические занятия Самостоят. Работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
	Очная форма										
Тема 1. Теоретические и экспериментальные подходы к изучению креативного мышления. Методы диагностики.		3					4			12	Эссе/10 Тренинг/15
Тема 2. Психология творческой личности		3					4			10	Эссе/10 Тренинг/15
Тема 3. Психология и мотивация творческой деятельности		4					4			10	Эссе/10 Тренинг/15
Тема 4. Технологии развития креативного мышления		4					4			10	Эссе/10 Тренинг/15
Всего:		**14**					**16**			**42**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Теоретические и экспериментальные подходы к изучению креативного мышления. Методы диагностики.

Сущность мышления как психического процесса. Основные виды мышления. Мышление и интеллект. Выделению креативности как специфического вида способностей. Основные характеристики дивергентного мышления. Творческая деятельность как сущностная характеристика человека. Стадии развития креативного мышления. Современные методики исследования креативности. Тренинги развития креативности.

Тема 2. Психология творческой личности

Признаки творческой личности. Интеллект как способность к творческому мышлению. Творчество и эмоции. Способность к действиям за пределами заданного. Особенности творческой индивидуальности мужчины и женщины. Проблемы творческой личности. Творческий подход к решению личностных проблем. Тренинг развития сенситивности.

Тема 3. Психология и мотивация творческой деятельности

Особенности творческого восприятия. Воображение. Фантазия. Мечта. Гипотеза рекомбинации. Гипотеза диссоциации. Гипотеза случайных связей. Синестезия как психологический механизм фантазии. Стили мышления методы диагностики. Роль базовых эмоций в творческой деятельности. Любовь и творчество. Мотивация творческой деятельности. Тренинг развития творческого воображения.

Тема 4. Технологии развития креативного мышления

Методы генерирования идей, творческие алгоритмы. Эвристические приёмы. Творческие алгоритмы. Жёстко структурированные технологии. Алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ). Теория решения изобретательских задач (ТРИЗ). Триз-педагогика: задачи, приёмы, авторские методики по развитию творческого мышления.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины *«Развитие креативности»* помимо лекций используются ситуационные практикумы и тренинги, задача которых – сформировать прочные умения и навыки проведения психологических исследований творческих способностей и креативности, научить обобщать, интерпретировать полученные данные, выносить профессиональные суждения и делать объективные выводы, а также разрабатывать программы, направленные на развитие креативности личности.

В процессе активных и интерактивных форм обучения происходит закрепление пройденного материала и их дальнейшее самостоятельное применение в практической работе. Полигоном для практической отработки навыков служат самостоятельная работа.

Методические указания для обучающихся по участию в лекционно-семинарском занятии

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном варианте учебное пособие Позиной М.Б. «Психология в предпринимательской деятельности: надпрофессиональные компетенции или soft skills для предпринимателей», которые содержит ключевые тезисы излагаемого материала, а также рекомендованный учебник, представленный в электронном виде и размещенный в электронной библиотеке Академии, рекомендованный преподавателем в рабочей программе дисциплины[1].

Некоторые темы требуют предварительной подготовки, поэтому иногда преподаватель просит прочитать перед началом лекции соответствующие разделы учебника или обратить внимание на терминологию, которая будет использоваться в лекции.

В процессе лекций студенту необходимо вести записи (конспектировать материал), чтобы сохранить в долговременной памяти учебный материал, дополняющий самостоятельную работу с учебно-методической литературой. Целесообразно записывать обобщения, выводы, а также отображать в тетради схемы и графики, изображенные на слайдах. Важно фиксировать всю терминологию. Для ускорения записи рекомендуется вводить понятные сокращения. Конспектирование в процессе лекции является необходимым условием для дальнейшего повторения учебного материала. Конспект – это *«шпаргалка»* для успешного запоминания материала, который после лекции будет забыт через 8 часов согласно закону Эббингауза. Поэтому, записанные на лекции основные понятия с тезисы будут подсказкой для дальнейшей самостоятельной проработки материала.

В процессе или в конце лекции студенты могут задавать вопросы преподавателю, чтобы прояснить или уточнить собственное понимание услышанной или прочитанной информации.

Следует понимать, что для качественного освоения всей полноты содержания учебного курса читаемой дисциплины руководствоваться одними конспектами лекций недостаточно. Качество основных тезисов лекции зависит от развития учебных навыков работы с информацией, наличия опыта структурирования и переструктурирования материала, способностей кратко излагать суть услышанного или прочитанного

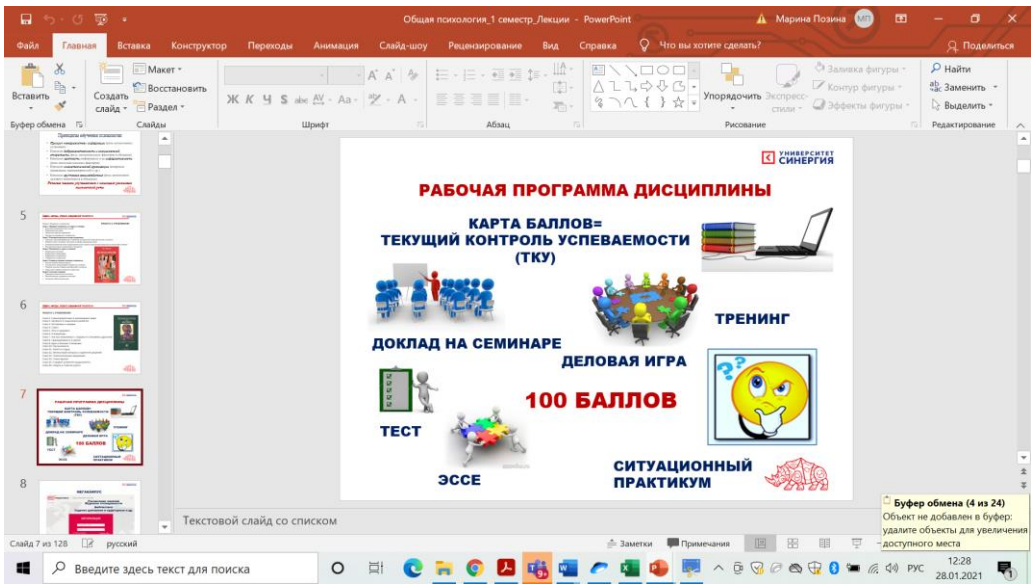
[1] Основной учебник или пособие по общей психологии преподаватель рекомендует в зависимости от наличия учебника и пособия в электронной библиотеке (может меняться от года к году), качества дидактической проработки материала и релевантности содержания; уровня общей подготовки первокурсников.

текста.

В ходе лекции важно обращать внимание на вербальные подсказки преподавателя, которыми он стимулирует запись основных положений, логических завершений, выводов. В заключении, как правило, преподаватель акцентирует внимание на ключевых моментах прочитанного материала и дает учебную установку на его дальнейшую проработку и закрепление.

В процессе внимательного восприятия лекционного материала могут возникать вопросы, ответы на которые можно услышать в процессе лекции. В конце лекции преподаватель обязательно даст возможность задать вопросы по теме лекции.

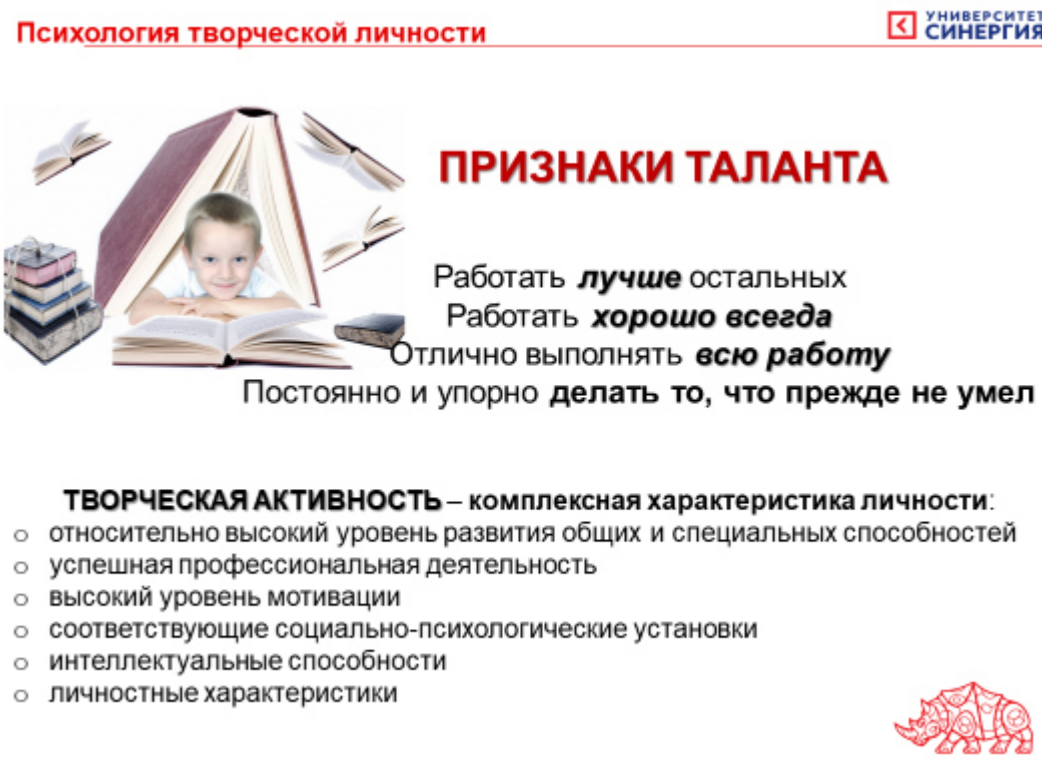
В начале лекционного цикла преподаватель познакомит с рабочей программой дисциплины, обязательной и дополнительной литературой, предложит вспомогательную справочную литературу для освоения лексического аппарата, расскажет о формах промежуточного и итогового контроля, озвучит требования.



Эти установочные моменты студенту очень важно зафиксировать в тетради и выполнять их в строго обозначенные сроки.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность представить лекционный материал в привлекательном виде.

Пример презентации по теме 2. *В этой теме рассматриваются вопросы развития творческой личности. Студенты знакомятся с психологическими аспектами творческой активности, рассматривают предпосылки развития креативности, анализируют психологические механизмы формирования способностей к творчеству.*



Целью презентации является визуальное представление замысла преподавателя, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации.

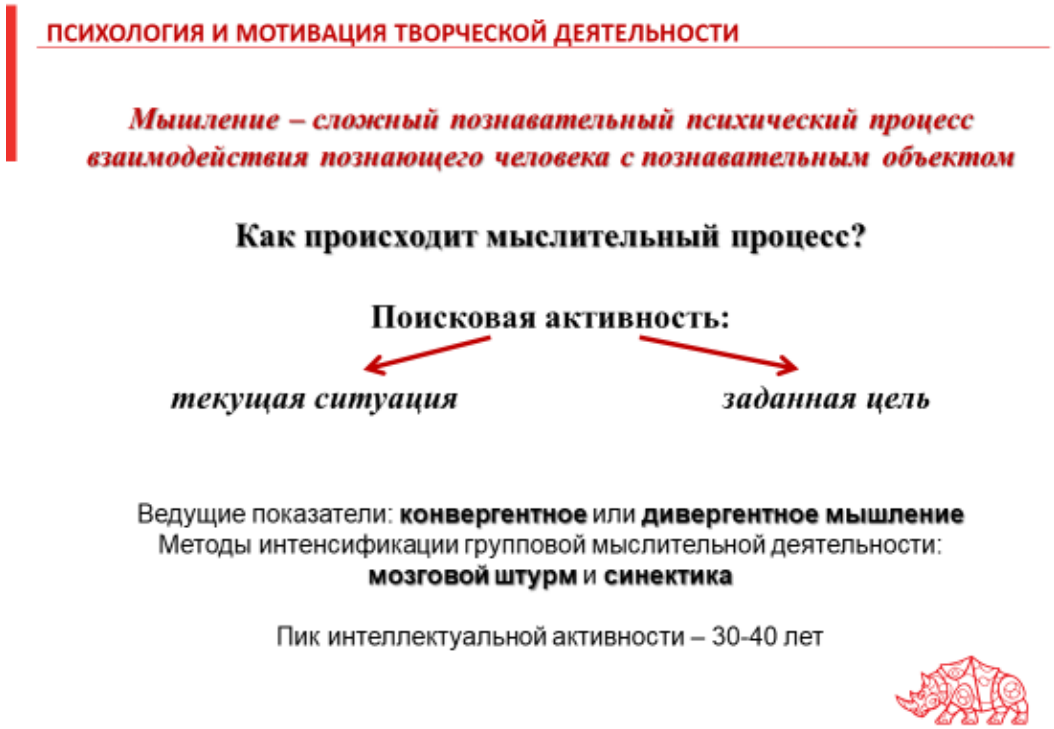
Не менее важная цель презентации – показать студентам пример оформления доклада-презентации.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у студентов поведенческие паттерны для дальнейшей успешной работы. Наименование тренинга созвучно изучаемой теме (указывается в тематическом плане) и сообщается студентам в начале соответствующего практического занятия.

По итогам работы преподаватель выставляет соответствующие баллы, которые зависят от степени активности студента в тренинге и меры его эффективного участия в работе группы.

Пример тренингового задания по теме 3. *Студенты размышляют над высказыванием сначала очень обобщенно и предлагают свои варианты рассуждений. Далее преподаватель дает конкретную задачу, например, на развитие дивергентного мышления, и предлагает её решить методом коллективного обдумывания.*



В конце тренинга осуществляется обратная связь со студентами о том, как проходил тренинг, какие допущены ошибки, кто предлагал наиболее интересные решения и как группа их воспринимала. Далее обобщающий вывод делает преподаватель.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

В рамках освоения курса *«Развитие креативности»* в соответствие с учебным планом предусмотрена самостоятельная работа студентов. Это обязательная необходимая составная часть освоения учебного материала, без которой невозможна полноценная подготовка психолога к практической работе.

Самостоятельная работа с материалом учебной дисциплины предполагает минимальное участие преподавателя. Качество самостоятельной работы студента определяется его результатами, полученными на практических занятиях, и оценкой по результатам итоговых испытаний. Основная часть самостоятельной работы – это работа с источниками информации, самостоятельная диагностика. Режим домашней подготовки включает:

- обязательную работу с терминологией;
- подготовку ответов на контрольные вопросы для самостоятельной проверки знаний;
- разработку разнообразного презентационного материала для студенческих выступлений.

Среди письменных работ следует выделить творческие эссе и составление текстов докладов для семинаров. Это требует определённой проработки учебников, хрестоматий, монографий; конспектирование

научных статей, периодических изданий, специализированной литературы и других источников.

Методические указания для обучающихся по написанию эссе

Эссе — это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Представлен слайд с заданием к написанию эссе по теме 1. *Эссе посвящено проблеме мышления и проблеме креативного мышления, в частности. На слайде высказывание известного скульптора о механизме мыслительного процесса. Задача студента – проанализировать, вслед за Роденом, механизм формирования рефлексии над деятельностью и дать оценку личного вклада в этот процесс. В эссе должно быть изложена собственная точка зрения, проведен самостоятельный анализ идеи или проблемы, сделаны выводы и обобщения на основе авторской позиции.*

Структура эссе

1. Титульный лист
2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.



Данная работа предполагает развитие аргументации и анализа,

лежащие в основе развития творческого мышления, а также развитие навыков аргументации по существу обсуждаемого вопроса. В этом заключается главная трудность написания эссе. Важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Теоретические и экспериментальные подходы к изучению креативного мышления. Методы диагностики	Мышление и интеллект: дефиниции и характер взаимосвязи. Стадии развития креативного мышления: наглядно-действенное, причинное, эвристическое.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Ответ по результатам тренинга Подготовка эссе	Отчет об участии в тренинге и его результатах Эссе
Тема 2. Психология творческой личности	Соотношение обучаемости, креативности и творчества.	Работа в Электронной библиотеке Академии,	Отчет об участии в тренинге и его результатах Эссе

		порталах сети Интернет Ответ по результатам тренинга Подготовка эссе	
Тема 3. Психология и мотивация творческой деятельности.	Отличительная особенность творческого восприятия - умение воспринимать оригинальные связи. Влияние эмоций на мотивацию.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Ответ по результатам тренинга Подготовка эссе	Отчет об участии в тренинге и его результатах Эссе
Тема 4. Технологии развития креативного мышления	Естественные и искусственные методы решения творческих задач. Методы генерирования идей.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Ответ по результатам тренинга Подготовка эссе	Отчет об участии в тренинге и его результатах Эссе

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Калошина И. П. Психология творческой деятельности : учебное пособие / И. П. Калошина. – 3-е изд., доп. – Москва : Юнити, 2015. – 671 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118131

2. Барышева Т. А. Психология творчества : учебник для вузов / Т. А. Барышева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 300 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13240-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476936

3. Сиротюк А. С. Диагностика одаренности : учебное пособие / А. С. Сиротюк. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. – Часть 1. – 735 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=226381

Дополнительная литература:

1. Коноваленко М. Ю. Психология рекламы и PR : учебник для вузов / М. Ю. Коноваленко, М. И. Ясин. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 393 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00765-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468786

2. Психология креативности : учебное пособие : [16+] / Т. Любарт, К. Муширу, С. Торджман, Ф. Зенасни ; пер. Д. В. Люсин. – Москва : Когито-Центр, 2009. – 216 с. – (Университетское психологическое образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=56464

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Тематический портал – Психология и бизнес	http://www.psycho.ru
2.	Тематический портал – Кадровый консалтинг	http://www.nkvclub.ru
3.	Первая национальная академия профессионального коучинга	https://www.1napc.ru
4.	Образовательный портал, интеллектуальный клуб	https://4brain.ru
5.	«ОргРешение»: команда экспертов-практиков для развития команды, сотрудников и руководителей	https://www.orgreshenie.ru
6.	Образовательный портал «БизнесКласс»	https://business-class.pro

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки

1.	Эссе	8-10 баллов – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 5-7 баллов – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 3-5 баллов – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1-2 балла – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 баллов – эссе не сделано
2.	Тренинг	15-9 баллов – активное участие в процессе выполнения упражнения, активное освоение и использование нового поведенческого паттерна; 8-5 баллов – участие в процессе выполнения упражнений, активное освоение, но только периодическое использование нового поведенческого паттерна; 4-1 балл – участие в процессе выполнения упражнений, неактивное освоение и использование нового поведенческого паттерна; 0 баллов – в тренинге не участвовал.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы эссе

1. Как возникла проблема исследования и диагностики креативности?
2. Чем отличаются трактовка феномена креативности и его диагностика Д.Б. Богоявленской от подходов Дж. Гилфорда и Е. Торренса?
3. Какова роль бессознательного в творческом процессе?
4. Выготский Л.С. о творческой деятельности как сущностной характеристике человека и культуры.
5. Каковы относительные вклады наследственности и среды в развитие креативности?
6. Латеральное мышление Эль де Боно и дидактические возможности метода.
7. Возрастные, половые и социальные особенности интеллекта и креативности.
8. Исследование природы креативного мышления в отечественной психологии (Рубинштейн С.Л., Леонтьев А.Н., Гальперин П.Я.)

Примерные упражнения к тренингу «Развитие креативности»

Тема 1

Решение задач на внимание:

В пригороде Парижа - кафе на улице. Туда садится молодой человек. Хозяин тут же звонит в полицию: "У меня в кафе - диверсант". Как он это узнал?

Человек попал под дождь. Ни шляпы, ни зонта у него не было. Когда

он добрался до дома, на нем не было ни одной сухой нитки, однако ни один волос на голове не промок. Как это могло произойти?

У одного шофера не было с собой водительских прав. Он вышел на пешеходную часть дороги и двинулся по ней, вплотную прижимаясь к витринам магазинов. Не обращая внимания на запрещающий знак, он миновал перекресток и остановился напротив милиционера. Видя все это, регулировщик движения не остановил шофера и не оштрафовал его. Почему?

– Прохожий обращается к горько плачущему ребенку:
– Будь хорошим мальчиком и не плач.
– Я не могу быть хорошим мальчиком, - был ответ, и это была чистая правда.

Интервью с близнецами: "Вы братья?
- Да! - Родились в один день?
- Да! - Вы двойняшки? - Нет!" Почему?

- *А что, если бы…*

Это упражнение полезно тем, что позволяет выйти за привычные рамки и не ограничиваться так называемыми правильными представлениями. На обсуждение выносится тема, стимулирующая работу мысли, например, следующие:

1.Что если бы люди вели ночной образ жизни?
2.Что если бы свиньи могли летать?
3.Что если бы мы все могли читать чужие мысли?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Развитие креативности» проводится в форме зачета

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 - 69** – ответ в основном правильный, логически

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Креативность и методы ее диагностики.
2. Роль бессознательной активности в творческом процессе.
3. В чем состоят познавательные и личностные особенности одаренных людей.
4. Творческая личность: закономерности и особенности развития.
5. Творческая среда, как основная методика диагностики креативности.
6. Творческие способности. Влияние наследственности и среды на развитие творческих способностей.
7. Творчество и жизненный путь личности.
8. Фантазия и мечта.
9. Эмоция радости и творчество.
10. Вдохновение, интуиция, трудолюбие в творчестве.
11. Влияние эмоций на творческий процесс. Основные характеристики, источники и активаторы эмоций.
12. Воображение и образное мышление – общее и различное.
13. Интеллект и творчество.
14. Интерес и творчество.
15. Современные представления о творческих способностях.
16. Современные представления о креативности.
17. Соотношение обучаемости, креативности и творчества.
18. Методика ТРИЗ. Возможности применения в психологии.
19. Мотивация творческой деятельности.
20. Особенности креативного мышления.
21. Особенности творческой индивидуальности мужчины и женщины.
22. Проведите сравнение понятий «креативность» и «творчество»
23. Психологическая диагностика креативности.
24. Талант, одаренность, гениальность.
25. Этапы творческого процесса.

Задания 2 типа

1. На примерах, объясните сложность исследования физиологических основ мышления.
2. Как взаимосвязаны мышление и интеллект?
3. Стадии развития креативного мышления детей: наглядно-действенное, причинное, эвристическое (объясните на примерах).
4. Положительные аспекты и критика методик диагностики креативности?
5. Развитие креативности у взрослых людей?
6. Диагностика креативности у взрослых?
7. Особенности разработки тренинга «Развитие креативности».
8. Особенности развитие креативности у младших школьников.
9. Особенности развития креативности в подростковом возрасте.
10. Влияние среды на развитие креативности.
11. Сравните подходы зарубежных ученых и российских к проблеме развития креативности (на примере).
12. Креативность и одаренность?
13. Проблема творческой личности в психологии.
14. Процесс формирования личности и творческий процесс - общее и различное в психологических основах.
15. Как соотносятся обучаемость, креативность и творчество?
16. Конфликты в жизни творца и особенности социально - психологической адаптации.
17. Отличительная особенность творческого восприятия (объясните на примерах).
18. Внутренняя и внешняя мотивация творческой деятельности.
19. Какие технологии развития креативного мышления, Вы знаете?
20. Естественные и искусственные методы решения творческих задач (объясните на примерах).
21. Творческие технологии: эвристические приёмы и креатив-методы (объясните на примерах).
22. Методы генерирования идей (объясните на примерах).
23. Алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ) Г.А. Альтшуллера (объясните на примерах).
24. ТРИЗ—теория решения изобретательских задач (объясните на примерах).
25. В чем специфика триз-педагогики?

Задания 3 типа

Типовое задание 1. Представьте 5-7 упражнений для развития креативности у людей разного возраста. Обоснуйте их целесообразность использования для каждой возрастной группы.

Типовое задание 2.

Назовите возможности и ограничения использования следующих

методик при диагностике креативности. Обоснуйте свое мнение.

Опросник креативности Джонсона (адаптация Е.Е. Туник)

Опросник креативности Дж. Рензулли (адаптация Е.Е. Туник)

Типовое задание 3. Определите, цели и задачи тренинга «Развития креативности»

Группа (характеристика)	*Цели и задачи тренинга*
Младшие школьники	
Сотрудники отдела PR	
Студенты факультета Управления	

Типовое задание 4. Определите, методы и инструменты, которые будут использоваться в тренинге «Развития креативности»

Группа (характеристика)	*Методы и инструменты*
Младшие школьники	
Сотрудники отдела PR	
Студенты факультета Управления	

Задание 5. Подберите батарею диагностических методик для выявления уровня креативности.

Задание 6. На примере объясните возможности и ограничение техник:

	«Мозговой штурм»	*Метод коллективных записей*
Кол-во участников		
Время проведения		
Возможности		
Ограничения		

Задание 7. Составьте ментальную карту по любому проблемному вопросу, относящемуся в развитию творческого мышления предпринимателя.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Основы социального предпринимательства»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
3. Тематический план..... 7
4. Содержание дисциплины 8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 10
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины..... 21
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 24

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Основы социального предпринимательства» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Основы социального предпринимательства» позволит выявить отличительные признаки социального предпринимательства. Дисциплина базируется на исследовании конкретных кейсов социального предпринимательства для информационного освещения данного феномена и вовлечения в эту деятельность молодежи; ориентировано на формирование у обучающихся экономического мышления и способности к личностному самоопределению и самореализации в области социального предпринимательства.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы.

Задачи дисциплины:

- сформировать знания, умения и практический опыт осуществления поиска, критического анализа и синтеза информации, применения системного подхода для решения поставленных задач;
- сформировать знания, умения и практический опыт выявления основных признаков социального предпринимательства, его роли и значения для общества; понимания мотивации социального предпринимателя; использования элементов инфраструктуры поддержки социального предпринимательства в России;
- сформировать знания содержания профессиональной деятельности социального предпринимателя
- научиться применять в практической деятельности методы командообразования для работы над социальным проектом, владения навыками аргументации и ведения дискуссии по проблематике социального предпринимательств
- сформировать знания, умения и практический опыт использования методов анализа и оценки экономической и социальной

эффективности реализации социального проекта

- решать стандартные задачи профессиональной деятельности, а именно: выдвигать, разрабатывать и тестировать бизнес–идеи для социального проекта; разрабатывать дорожные карты создания нового социального проекта; формировать бизнес-модели и бизнес-планы создания нового бизнеса; решать задачи по обустройству нового бизнеса; обосновывать направления изменений в бизнесе и управление бизнес-процессами по выходу из бизнеса.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.1.** Обеспечивает/ поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Знает основные признаки социального предпринимательства, его роль и значение для общества, содержание профессиональной деятельности социального предпринимателя, в т.ч. функции социального предпринимателя по созданию, ведению и развитию бизнеса, а также прекращению предпринимательской деятельности, элементы инфраструктуры поддержки социального предпринимательства в России	Умеет выявлять мотивы социального предпринимательства, а также основной круг проблем, которыми занимаются социальные предприниматели, сферы их экономической деятельности, выдвигать, разрабатывать и тестировать бизнес–идеи для социального проекта, разрабатывать дорожные карты создания нового социального проекта. формировать бизнес-модели и бизнес-планы создания нового бизнеса, решать задачи по обустройству нового	владения методами командообразования для работы над социальным проектом, владения навыками аргументации и ведения дискуссии по проблематике социального предпринимательства	Контактная работа: Лекции Семинары Ситуационные практикумы Самостоятельная работа

				бизнеса. оценивать экономическую и социальную эффективность реализации социального проекта, - обосновывать необходимость изменений в бизнесе и принятие решения о прекращении предпринимательской деятельности		

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Социальное предпринимательств: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки	5	4		5						13	Теоретический доклад с презентацией/10 Эссе/10 Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума/15
Тема 2. Формы, виды, бизнес-модели социального предпринимательства	4	4		6						13	Теоретический доклад с презентацией/10 Эссе/10 Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума/15
Тема 3. Управление социальным предпринимательством на предстартовой стадии и стадии стартапа	6	4		6						13	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума/15
Тема 4. Управление социальным предпринимательством на стадии его конкурентной устойчивости. Прекращение предпринимательской деятельности	4	3		6						12	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума/15
Всего:	**19**	**15**		**23**						**51**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Социальное предпринимательство: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки

Социальное предпринимательство: сущность, определение, признаки. Значение социального предпринимательства для общества и государства. Сходства и различия социального предпринимательства и «традиционного» предпринимательства. Сходства и различия социального предпринимательства и благотворительности. Сходства и различия социальное предпринимательство и социально-ответственного бизнеса. Социальное предпринимательство и бизнес на рынке социальных услуг.

Из истории социального предпринимательства за рубежом и в России. Тенденции развития социального предпринимательства в США, в Европе, в Латинской Америке, в Азии. Опыт, предпосылки становления, проблемы развития социального предпринимательства в России. Инфраструктура поддержки социального предпринимательства: формы, виды и условия поддержки

Тема 2. Формы, виды, бизнес-модели социального предпринимательства

Сферы деятельности социальных предпринимателей в российской и зарубежной практиках. Типология социального предпринимательства. Бизнес-моделирование в социальном предпринимательстве. Компоненты бизнес-моделей социального предпринимательств. Типы бизнес-моделей в социальном предпринимательстве. Типы операционных моделей социального предпринимательства (модель поддержки предпринимателей, модель рыночного посредника, модель трудоустройства, модель платы за услуги, модель субсидированных услуг, модель рыночных связей).

Примеры современных моделей социального предпринимательства в России. Основные составляющие бизнес-плана социального предпринимательства Социальная эффективность: сущность, виды, оценка, связь с экономическими параметрами деятельности. Особенности организационно-правовых форм субъектов социального предпринимательства

Тема 3. Управление социальным предпринимательством на предстартовой стадии и стадии стартапа

Жизненный цикл социального предприятия. Ценности и мотивация социального предпринимателя. Оценка собственных возможностей, профессиональных компетенций, целей. Выбор социальной проблемы, для решения которой имеется наибольшая личная мотивация. Поиск идеи и распознавание бизнес-возможности.

Обоснование бизнес-идей в процессе разработки и построения бизнес-моделей. Бизнес-моделирование. Структурные блоки современных бизнес-моделей. Применение бизнес-моделей на стратегическом уровне управления бизнесом. Разработка стратегического плана для социального предприятия. Применение бизнес-моделей в процессе тактического и ситуационного управления бизнесом. Оценка жизнеспособности и реализуемости идеи. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности. Измерение социального воздействия (социального эффекта). Стадии стартапа. Основные источники финансирования субъекта социального предпринимательства. Каналы и методы поиска инвесторов. Социальное инвестирование. Спонсоринг и фандрайзинг как технологии социального предпринимательства. Использование краудфандинга в социальном предпринимательстве. Тимбилдинг: создание команды бизнеса. Привлечение волонтеров. Формирование системы управления новой организацией. Создание прототипов продукции; начало производственной деятельности. Регистрации субъекта социального предпринимательства. Учредительные документы субъектов социального предпринимательства.

Тема 4. Управление социальным предпринимательством на стадии его конкурентной устойчивости. Прекращение предпринимательской деятельности

Масштабирование и тиражирование бизнеса. Социальный франчайзинг. Управление изменениями. Организационные изменения. Причины добровольного и вынужденного выхода предпринимателей из собственного бизнеса. Выход предпринимателей из бизнеса как управляемый бизнес-процесс.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Основы социального предпринимательства» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

Вводная лекция по дисциплине «Основы социального предпринимательства» даст представление о содержании всего курса, его взаимосвязях с другими дисциплинами, раскроет структуру и логику изучения дисциплины Основы социального предпринимательства.

В ходе проведения *проблемной лекции* преподаватель ставит вопросы, формулирует проблемные ситуации, возникающие в процессе разработки и реализации социального проекта. Проблемная лекция активна, контролирующими вопросами, обсуждениями обеспечивается самостоятельная творческая работа студентов. На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Обобщающая лекция проводится для закрепления полученных студентами знаний. При этом преподаватель вновь выделяет узловые вопросы, способствует применению полученных знаний, умений и навыков в решении конкретных задач разработки социального проекта.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятия, как лучше студентам подготовиться к данным занятиям.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является

визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации. Как правило, презентация по дисциплине «Основы социального предпринимательства» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

На семинарах по дисциплине «Основы социального предпринимательства» используются следующие виды ТКУ: Теоретический доклад с презентацией, эссе, устные ответы на вопросы преподавателя, письменные ответы на вопросы преподавателя.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы.

Рекомендуется подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением.

Главная цель семинарского занятия – расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Семинар предназначен для углубленного изучения предмета, овладение методологией, применительно к особенностям изучаемой дисциплины.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков

самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

- ✓ учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);
- ✓ развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);
- ✓ воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);
- ✓ диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

Обсуждение конкретных вопросов по теме занятия сопровождается обменом мнениями, идеями, обоснованием собственной точки зрения по изучаемой проблематике. Выбрать тему для обсуждения может как преподаватель, так и обучающиеся.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса,

информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе и подготовиться к ответу по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп, принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Алгоритм работы с кейсом

1. Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.
2. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.
3. Формулирование проблемы (5-10 минут).
4. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).
5. Выполнение заданий практикума
6. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).
7. Подготовка отчета в соответствии с требованиями.
8. Сдача отчета преподавателю.

В ходе выполнения практикума необходимо руководствоваться шаблонами и рекомендациями, которые предлагает преподаватель, использовать материал лекций из других учебных курсов, например, «Управление собственным бизнесом», рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт Times New Roman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины «Основы социального предпринимательства».

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Основы социального предпринимательства» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Основы социального предпринимательства» включает в себя:

1) Подготовка к аудиторным занятиям, которая направлена на решение следующих задач:

- при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;
- при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия;
- при подготовке к ситуационному практикуму - выполнение индивидуального задания, подготовленного преподавателем, подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам; формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

2) Подготовка к экзамену включает в себя просмотр всех презентаций по темам дисциплине «Основы социального предпринимательства», а также материалы учебника Рубина Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к экзамену.

Работа с рекомендуемой литературой и удаленными базами данных и знаний

Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными, посвященными материалам по созданию социального проекта является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий преподавателя и критического отношения к чужому опыту.

Особое внимание обучающийся должен обратить на основные шаблоны инструментов курса «Основы социального предпринимательства». Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих курсу «Основы социального предпринимательства».

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Работа по подготовке теоретического доклада с презентацией

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласована с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должна даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Для подготовки *презентации* необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников.

Работа по подготовке эссе.

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной

проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист

2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для

составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Работа по подготовке к устному и письменному опросу

Самостоятельная работа студентов включает подготовку к устному опросу на семинарских занятиях. Для этого студент изучает лекции, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов. Студенту надлежит хорошо подготовиться, чтобы иметь возможность грамотно и полно ответить на заданные ему вопросы, суметь сделать выводы и показать значимость данной проблемы для изучаемого курса.

Тема и вопросы к семинарским занятиям, вопросы для самоконтроля содержатся в рабочей учебной программе и доводятся до студентов заранее. Эффективность подготовки студентов к устному опросу зависит от качества ознакомления с рекомендованной литературой. Для подготовки к устному опросу, блиц-опросу студенту необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме семинара, в учебнике или другой рекомендованной литературе, записях с лекционного занятия, обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины «Основы социального предпринимательства», выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам. В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 4 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 1. Социальное предпринимательство: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки	Социальное предпринимательство и бизнес на рынке социальных услуг. Из истории социального предпринимательства за рубежом и в России. Тенденции развития социального предпринимательства в США, в Европе, в Латинской Америке, в Азии. Опыт, предпосылки становления, проблемы развития социального предпринимательства в России. Инфраструктура поддержки социального предпринимательства: зарубежная и российская практика. Мировые фонды поддержки СП. Социальная и институциональная среды социального предпринимательства	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка к теоретическому докладу и презентации. Подготовка эссе Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 1. Подготовка Отчета по заданию ситуационного практикума.	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума
Тема 2. Формы, виды, бизнес-модели социального предпринимательства	Типы бизнес-моделей в социальном предпринимательстве. Типы операционных моделей социального предпринимательства (модель поддержки предпринимателей, модель рыночного посредника, модель трудоустройства, модель платы за услуги, модель субсидированных услуг, модель рыночных связей). Примеры современных моделей социального предпринимательства в России. Основные составляющие бизнес-плана социального предпринимательства Социальная эффективность: сущность, виды, оценка, связь с экономическими параметрами деятельности. Особенности организационно-правовых форм субъектов социального предпринимательства	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка к теоретическому докладу и презентации. Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 2. Подготовка Отчета по заданию ситуационного практикума.	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума
Тема 3. Управление социальным предпринимательством на предстартовой стадии и стадии	Ценности и мотивация социального предпринимателя. Оценка собственных возможностей, профессиональных компетенций, целей. Выбор социальной проблемы, для решения которой имеется наибольшая личная	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка ответов на	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
стартапа	мотивация. Поиск идеи и распознавание бизнес-возможности. Обоснование бизнес-идей в процессе разработки и построения бизнес-моделей. Бизнес-моделирование. Структурные блоки современных бизнес-моделей. Применение бизнес-моделей на стратегическом уровне управления бизнесом. Разработка стратегического плана для социального предприятия. Применение бизнес-моделей в процессе тактического и ситуационного управления бизнесом. Оценка жизнеспособности и реализуемости идеи. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности. Измерение социального воздействия (социального эффекта). Социальное инвестирование. Спонсоринг и фандрайзинг как технологии социального предпринимательства. Использование краудфандинга в социальном предпринимательстве. Тим-билдинг: создание команды бизнеса. Привлечение волонтеров. Формирование системы управления новой организацией. Создание прототипов продукции; начало производственной деятельности. Регистрации субъекта социального предпринимательства. Учредительные документы субъектов социального предпринимательства.	вопросы преподавателя по теме 3. Подготовка Отчета по заданию ситуационного практикума.	ситуационного практикума
Тема 4. Управление социальным предпринимательством на стадии его конкурентной устойчивости. Прекращение предпринимательской деятельности	Масштабирование и тиражирование бизнеса. Социальный франчайзинг. Управление изменениями. Организационные изменения. Причины добровольного и вынужденного выхода предпринимателей из собственного бизнеса. Выход предпринимателей из бизнеса как управляемый бизнес-процесс.	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка ответов на вопросы преподавателя по теме 4. Подготовка Отчета по заданию ситуационного практикума.	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Главы 10-14. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851
2. Основы социального предпринимательства: учебное пособие для вузов/ Е.М.Белый [и др.]; под редакцией Е.М.Белого.- Москва Издательство Юрайт, 2021. – 178 с. – (Высшее образование). – Текст непосредственный. https://urait.ru/viewer/osnovy-socialnogo-predprinimatelstva-476297#page/2

Дополнительная литература:

1. Боброва О.С. Настольная книга предпринимателя: практическое пособие/ О.С.Боброва, С.И.Цыбуков, И.А.Бобров. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 330 с.- (Профессиональная практика). – Текст: непосредственный.
https://urait.ru/viewer/nastolnaya-kniga-predprinimatelya-470300#page/2
2. *Калюжнова, Н. Я.* Социальное предпринимательство : учебное пособие для вузов / Н. Я. Калюжнова, Е. П. Огаркова, М. А. Осипов ; под редакцией Н. Я. Калюжновой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 114 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11478-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476173

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Полное название ресурса	Адрес ресурса
1.	Портал: «Новый Бизнес Социальное предпринимательство»	http://www.nb-forum.ru/
2.	Лаборатория социального предпринимательства	http://lab-sp.ru/
3.	Бюллетень «Мир социального предпринимательства»	https://socentr.hse.ru/issue
4	Журнал Некоммерческие организации в России	http://www.nkor.ru/
5	Каталог «Социальное предпринимательство России»	https://soindex.ru/
6	Реестр социально ориентированных некоммерческих организаций - получателей государственной поддержки	http://inform.volganet.ru/folder_nko

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума	Технология оценки ответа: 8-15 баллов – отчет содержит развернутые ответы на все сформулированные в задании вопросы; 5-7 баллов – отчет содержит развернутые ответы на большинство сформулированных в задании вопросов; 1-4 баллов – отчет содержит только часть ответов на сформулированные в задании вопросы; 0 баллов – отчет не содержит ответов на сформулированные в задании вопросы.
2	Теоретический доклад с презентацией	10-6 баллов - доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, логичность и обоснованность выводов; презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; 3-4 балла – некорректное оформление либо отсутствие презентации, грамотное использование терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии 1-2 балла - отсутствие презентации, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения. докладчик не ответил на все вопросы в ходе дискуссии
3	Эссе	10-5 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 3-4 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 2-1 – грамотное использование терминологии, необоснованность аргументации выводов и собственной точки зрения.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к ситуационным практикумам:</u>

Задание 1.

Ответить на вопросы к кейсу:

1. Обоснуйте, что представленная в кейсе компания может/не может быть отнесена к социальному предпринимательству.
2. Выявите наличие /отсутствие признаков социального предпринимательства
3. Каковы социальные цели проекта?
4. В чем выражается социальный эффект /социальное воздействие от реализации проекта?

Emergence («Эмержанс») — спорт против молодежной преступности

Ассоциация emergence (от фр. — «возникновение, место выхода наружу», в английском дополняется значением «чрезвычайное обстоятельство», «крайность») создана в Гавре в 2002 г. под руководством Аллауи Генни — бывшего социального работника и специалиста по французскому боксу. Деятельность организации охватывает три направления: 1) предоставление условий для занятия спортом для населения любого возраста и любого социального происхождения; 2) социальное посредничество для семей и населения, имеющих проблемы с законом, а также лиц, освободившихся из мест заключения; 3) осуществление мер по социальной интеграции и профессиональной адаптации людей с помощью спортивной практики. Спорт в организации рассматривается как механизм решения проблем населения бедных городских и пригородных окраин, как средство занятости, смягчения социальных конфликтов, улучшения взаимопонимания между городским населением разных социальных слоев в этнически неоднородной среде. «Для меня спортивная практика всегда была средством, способствующим обретению ценностей, необходимых для жизни в обществе. В этом причина того, что в основе работы нашего клуба лежит обучение французскому боксу, поскольку этот вид спорта не только развивает тело, но особенно укрепляет веру в себя, обеспечивает контроль над своими эмоциями, воспитывает уважение к правилам и к другим людям. Одно из назначений нашего клуба состоит в том, чтобы использовать спорт как средство социального согласия и интеграции».

Французские города, как и многие другие современные мегаполисы, обычно резко разделены на богатый исторический центр и бедные окраины с низкими доходами населения и концентрацией этнических меньшинств, что делает отдаленные городские районы средоточием безработицы, уличного хулиганства и преступности, а поджоги грузовиков и машин «Скорой помощи» являются распространенной практикой. С такой ситуацией очень трудно бороться стандартными методами правоохранительных служб и организаций социальной работы.

Идея Аллауи состоит в создании современного спортивного комплекса в таком социально неблагополучном районе Гавра, который был бы оснащен самым передовым спортивным оборудованием, широким выбором спортивных классов и возможностями для социально активной деятельности, чтобы интегрировать людей из различной социальной среды при помощи совместных занятий спортом и сотрудничества в решение городских проблем. Его тарифы составляют одну шестую от цен крупнейших сетевых спортивных клубов Франции и оказались настолько привлекательны, что в клуб пришли люди со всего города. Для того чтобы усилить социальное разнообразие клиентов, А. Генни предложил большие пакеты услуг для корпоративных клиентов, которые включали принципы спортивного наставничества, применимые на профессиональном рабочем месте.

Спорт, с одной стороны, становился крючком, чтобы объединить людей из разных районов и социальных групп, включая корпоративных клиентов, а с другой — механизмом социальной адаптации. В Гавре среди клиентов центра около 30 % происходят из среднего и высшего класса, около 55 % — женщины, это необычный показатель для районов, где обычно мужчины определяют правила (данные 2008 г.).

На сайте организации, достаточно сдержанном по внешнему виду, изложены сведения о расписании занятий и основных программах, распределяющихся по трем направления деятельности — спорт, социальное посредничество и профессиональная интеграция. В спортивном направлении присутствуют детские и взрослые программы, кроме французского бокса есть английский бокс (стоит дешевле, но менее популярен) и услуги тренажерного зала.

Выбор французского бокса для социальной адаптации молодежи выглядит нетривиальным, особенно для непосвященных. Ведь это — спорт, в котором удары руками, похожие на английский бокс, сочетаются с ударами ногами — прежде всего по ногам и по голове. На самом деле в выборе вида спорта для «социального» клуба А. Генни оказались учтены, с одной стороны, исторические аналогии, а с другой — специфические особенности современного французского бокса. По происхождению французский бокс, или «савaт», — вид уличного боя для простолюдинов с более чем 200-летней историей, который имел как весьма жестокие вариации (если в руках находился кастет, а в качестве обуви использовались ботинки с острыми рантами), так и щадящие (обмен ударами обутой ногой по голеням противника). Постепенно он вобрал в себя традиции разных боевых искусств, включая аристократические виды, например, фехтование, но оставался принципиально французским явлением.

Это не столько силовая, сколько техничная борьба с высоким уровнем регламентации, широкой классификацией ударов и техник, а также тремя уровнями спарринга. На первом уровне (l’assaut — условный контакт) используются слабые удары, когда оценивается

точность, быстрота, техническая правильность, но не сила. В социальном смысле эта техника учит контролю над собой и освоению языка жестов. На втором уровне (pre-combat — полуконтакт) тренируется усиление ударов, но при этом противники применяют весь арсенал технических защитных средств — шлемы, щитки и протекторы для разных частей тела. Только на третьем уровне (combat — полный контакт) в полную силу используются боевые составляющие, а защитное снаряжение не используется. В emergence эти три уровня выполняют функции разрядов, что стимулирует развитие прогресса с первого уровня. В то же время освоение новых ступеней сдерживается, если не достигнута высокая степень самоконтроля. Собственно, это первый серьезный барьер, который приходится преодолевать молодым людям, пришедшим в клуб и решившим остаться, — будет ли человек способен поддерживать контроль над собой в процессе освоения техники первого уровня?

По свидетельству руководителя, система обучения спорту в организации принципиально не адаптирована. Ничего не делается для того, чтобы упростить ее повседневное практическое применение. Аллауи высказывает сожаление, что спортивные навыки нередко используются на улице как орудие разрешения конфликтов. В emergence предлагают иное восприятие спорта. К сожалению, развитию социальных функций спорта не способствует общая практика во Франции, где спорт, по его мнению, слишком ориентирован на соревнования в ущерб социальному посредничеству. Спортивные федерации увлечены погоней за результатами. Страны Скандинавии представляют более благоприятную модель — каждый день после полудня их дети имеют возможность заниматься спортом, Франция от этого далека.

Для посреднической деятельности организация открыта каждый день с 9.00 до 21.00. Здесь тоже присутствует спорт — как одно из лучших средств вхождения в контакт, завязывания диалога в нейтральной сфере, создания либо восстановления связей, побуждения к солидарности. Посредническую деятельность можно разбить на несколько направлений: «семьи», «институты», «бывшие заключенные», «сопровождение ухода за больными». С посетителями работает подготовленный персонал — посредники, чья роль состоит в том, чтобы выслушать клиента, идентифицировать риски, и предложить решение, если оно требуется, проводить в спортивный зал. Именно здесь поддерживаются отношения с матерями из семей квартала, отслеживаются трудности, с которыми они встречаются и которые становятся сигналом к новой работе над программами. Сюда же приходят и местные учителя и преподаватели, чтобы получить передышку или встретиться с друзьями, и молодежь.

В то же время emergence служит признанным ориентиром для местной полиции, школ, пожарных, медицинских служб для

посредничества в конфликтах с местным населением, в особенности с молодежью, чтобы избежать юридических последствий столкновений и конфликтов. Это — сфера работы с «институтами», т. е. конкретными представителями муниципальных и профессиональных служб. Они нередко являются жертвами грубости и нападок (бросания камней, агрессии, оскорблений, шантажа, всех видов воровства и проч.) в процессе выполнения своей работы. Здесь специальные программы позволяют им принять сторону молодежи и поспорить с собственным институтом, в котором нередко иерархическая структура вступает в противоречие с социальным назначением.

Аллауи ввел циклы спорта противостояния (французский бокс) для школьников на каникулах. Программа «Спорт и гражданство» направлена на то, чтобы показать, как принципы спорта (правила, судейство, ограничения и т. д.) применяются в жизни, что создает возможность диалога между молодежью и социальными службами (вопреки известному росту недоверия к последним со стороны молодежи). В результате emergence стал катализатором укрепления социального мира в регионе, способствуя восстановлению диалога молодежи и служб города. Уже первый год работы этого комбинированного подхода в Гавре дал заметные результаты. Через 5 лет в районе, где 12 000 жителей, мелкая уличная преступность и вандализм сократились на 30 %, атаки на полицию, поджоги грузовиков и машин «Скорой помощи» — на 35 %, а местная станция пожарной охраны стала нанимать персонал из числа жителей района.

С заключенными начинается работа еще до выхода на свободу. Заключенный вступает в контакт с организацией, которая обеспечивает его сопровождение, посредством переговоров и программ с тем, чтобы укрепить его в намерении разработать профессиональный план и предупредить рецидивы. По выходе на свободу бывший заключенный проходит программу профессиональной интеграции.

Понимая, что нет устойчивых социальных решений без гарантий занятости, Аллауи стал использовать базу организации и методы тренерской работы для привлечения местного бизнеса и корпоративные рекрутинговые структуры для профессиональной адаптации представителей жителей района на рынке труда.

С самого начала Аллауи работал с лидерами местных корпораций, формируя свои тренинговые программы по продвижению к трудоустройству с учетом потребностей и ожиданий работодателей. Его программа профессиональной интеграции — это двухнедельный тренинг с наставником, где используется серия общих адаптационных программ, профессиональное сопровождение для конкретизации и улучшения профессионального проекта каждого человека и, конечно, параллельное спортивное сопровождение — не менее 6 месяцев для развития уверенности в себе и самоуважения. По данным 2008 г., это обеспечило около 400 человек из Гавра постоянной работой и

предоставило возможность 50 бывшим заключенным получить работу и интегрироваться в общество. Немаловажно и то, что цена тренинговых программ в 10–15 раз ниже аналогичных программ, которые проводят национальные рекрутинговые агентства. Это связано с тем, что в финансировании направления профессиональной интеграции emergence с 2005 г. участвует Европейский социальный фонди власти города Гавра.

Комплексный подход emergence к работе с сообществом района, его городскими службами и предприятиями убедил многие корпорации сотрудничать с организацией, и сегодня Аллауи использует корпоративные сети и заинтересованность городских властей для открытия новых центров в других городах Франции (в частности, Марселе, Бордо, Страсбурге, Тулузе, Тулоне, Мо, Руане), а также в Брюсселе (Бельгия), где активно распространяется опыт emergence на принципах франчайзинга. Сегодня emergence в Гавре служит тренинговой площадкой для обучения менеджеров и программных директоров и аккредитован как тренинговый центр. В будущем Аллауи видит спортивные центры как средства решения социальных проблем, место координации усилий социальных служб, путь вывода неблагополучных районов из проблем бедности и социального исключения

В расширении роли спорта как средства социальной работы есть и свои препятствия, причем в профессиональной среде. По мнению Аллауи, каналов профессионализации деятельности спортивных воспитателей и тренеров не так много и они не сформированы. Спортивное движение во Франции предпочитает полагаться на ассоциации. Но спортивные федерации не предлагают достаточных возможностей для профессионального развития руководителей досуговых спортивных клубов, хотя в этих небольших организациях часто работают великолепные и компетентные люди, чьи умения недостаточно оценены. Кроме того, необходимо, чтобы федерации способствовали принятию политических решений, направленных на более сбалансированное развитие как профессионального спорта, ориентированного на соревнования, так и досугового любительского спорта. «Спорт воспроизводит важные социальные взаимосвязи. Нам нужны спортивные воспитатели, которые могли бы играть подлинную роль связующего звена между молодежью и семьями. Эта перспектива используется недостаточно.

<u>Примерные темы теоретических докладов с презентацией:</u>

1. Формы государственной поддержки социального предпринимательства в России и за рубежом
2. Центр инноваций социальной сферы как одна из форм инфраструктурной поддержки социального предпринимательства

3. Участие микрофинансовых организаций в региональных программах поддержки предпринимательства (Российский микрофинансовый центр (РМЦ))

4. Инфраструктурные аспекты поддержки социального предпринимательства в России

5. Мировые фонды поддержки социального предпринимательства

6. Проведение конкурсов и премий за вклад в развитие и продвижение социального предпринимательства в России (Конкурс «Больше, чем покупка!», премия «Импульс добра»)

7. Специализированные программы по обучению социальных предпринимателей (Межрегиональная общественная организация «Достижения молодых»)

8. Благотворительный фонд «Навстречу переменам»

9. Специальные кредитные продукты российских банков («Благородное дело» - УРАЛСИБ)

10. Организационная инфраструктура социального предпринимательства (бизнес-инкубаторы и центры развития предпринимательства)

11. Развитие информационной инфраструктуры социального предпринимательства в России

12. Основные направления деятельности Фонда «Наше будущее»

13. Лаборатория социального предпринимательства: помощь социальным предпринимателям на начальных этапах создания бизнеса

14. Всероссийский конкурс проектов «Социальный предприниматель» как один из источников финансовой поддержки социального предпринимательства

15. Направления государственного финансирования социального предпринимательства (малый бизнес и некоммерческие организации)

16. Опыт работы Фонда «Наше будущее» в развитии социального предпринимательства в России

17. Перспективы сотрудничества бизнеса и власти в области социального предпринимательства.

18. Инструменты банковской поддержки социальных предпринимателей: возможности и ограничения

19. Центры инноваций социальной сферы как элементы институциональной структуры развития и поддержки социального предпринимательства

20. История становления социального предпринимательства в России на рубеже 19-20 вв.

21. Деятельность некоммерческих организаций в области социального предпринимательства в Великобритании

22. Социальный предприниматель Юнус

23. Сингапурская биржа как принципиально новое явление социального предпринимательства

24. Инновационный характер деятельности социального

предпринимательства
25. НО «Ашока» как основа мирового социального предпринимательства
26. «Дом трудолюбия» - предыстория социального предпринимательства в России
27. Тенденции развития социального предпринимательства в США
28. Тенденции развития социального предпринимательства в Европе
29. Тенденции развития социального предпринимательства в Латинской Америке
30. Тенденции развития социального предпринимательства в Азии

Примерные темы эссе:

1. Англо-американский взгляд на социальное предпринимательство
2. Европейская концепция социального предпринимательства
3. Развитие сферы социального предпринимательства как путь ликвидации разрыва между экономическим потенциалом и качеством среды и жизни (на примере г. Москвы)
4. Оценка эффекта (социального воздействия) как основной результат проектов социального предпринимательства
5. Развитие социального предпринимательства как инструмент развития социальной сферы г. Москвы
6. Правовое поле социального предпринимательства
7. Социальное предпринимательства как поставщик социальных услуг
8. Продвижение социального проекта в социальных сетях
9. Преимущества и особенности социального франчайзинга
10. Добровольчество как один из инструментов развития социального предпринимательства

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Основы социального предпринимательства» проводится в форме экзамена

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение студентом заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины; Задание №2 – теоретический вопрос, позволяющий оценить степень владения студента принципами	Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 20 2 вопрос: 25 3 вопрос: 55 **90-100 (отлично**)– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №3 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности студента выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности.	Задания выполнены верно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **70-89 (хорошо)**– ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения заданий правильный, но ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены частично. **менее 50 баллов (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не выполнены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Признаки социального предпринимательства
2. Концепция социального предпринимательства
3. Правовая основа социального предпринимательства в РФ
4. Инфраструктура социального предпринимательства
5. Типы социального предпринимательства в России
6. Предпосылки становления и развития социального предпринимательства в России
7. Значение социального предпринимательства для государства и общества в целом
8. Формы государственной поддержки социального предпринимательства в России и за рубежом
9. Организационная инфраструктура социального предпринимательства (бизнес-инкубаторы и центры развития предпринимательства)
10. Развитие информационной инфраструктуры социального предпринимательства в России
11. Преимущества и особенности социального франчайзинга
12. Инструменты банковской поддержки социальных предпринимателей: возможности и ограничения
13. Информационная инфраструктура социального

предпринимательства в России

14.Сферы деятельности российских социальных предпринимателей

15.Бизнес-моделирование в социальном предпринимательстве. Компоненты бизнес-моделей социального предпринимательства.

16.Проблемы развития социального предпринимательства в России

17.Типы операционных моделей социального предпринимательства

18.Факторы успешного развития СП в России

19.Особенности и характеристики социальных предпринимателей.

20.Ценности и мотивация социального предпринимателя.

21.Жизненный цикл социального предприятия.

22.Основные подходы к определению понятия «социальный предприниматель»

23.Селф-менеджмент в социальном предпринимательстве

24.Организационно-правовые формы социального предпринимательства

25.Некоммерческий сектор как основа развития социального предпринимательства.

Задания 2-го типа

1. В чем состоит государственная поддержка социального предпринимательства в РФ? Проиллюстрируйте примерами.
2. В чем состоит негосударственная поддержка социального предпринимательства в РФ? Проиллюстрируйте примерами.
3. Обоснуйте необходимость инновационного подхода к деятельности в социальном предпринимательстве
4. Общее и различия между социальным предпринимательством и предпринимательством «традиционным»
5. Общее и различия между социальным предпринимательством и благотворительностью
6. Общее и различия между социальным предпринимательством и социально-ответственным бизнесом
7. Социальный предприниматель – особый тип социального бизнес-реформатора в России. Обоснуйте или опровергните тезис.
8. Фонд «Наше будущее»: направления поддержки социального предпринимательства в России
9. Обоснуйте значимость специализированных программ по обучению социальных предпринимателей на примере Межрегиональной общественной организации «Достижения молодых»
10. Определите роль и значение микрофинансовых организаций в региональных программах поддержки социального предпринимательства
11. Есть ли перспективы сотрудничества бизнеса и власти в области социального предпринимательства? Ответ обоснуйте.
12. Определите направления дальнейшего развития социального предпринимательства в России

13. Предложите пути решения (не менее 5) проблемы развития социального предпринимательства в России.

14. Сравните особенности и характеристики социальных предпринимателей и предпринимателей «традиционных».

15. Что лежит в основе генерирования бизнес-идеи в социальном предпринимательстве?

16. Каким образом может быть измерен социальный эффект (социальное воздействие)?

17. Основные функции социального предпринимателя при создании бизнеса.

18. Основные функции социального предпринимателя на этапе развития бизнеса.

19. Сравните особенности различных организационно-правовых форм субъектов социального предпринимательства

20. Каковы цели формирования финансовой инфраструктуры социального предпринимательства? Назовите ее основные инструменты.

21. Каким образом осуществляется регистрация субъекта социального предпринимательства?

22. Составьте «портрет» социального предпринимателя

23. Каковы возможные источники финансирования социальных предприятий?

24. Обоснуйте необходимость или отсутствие необходимости обучения социальному предпринимательству.

25. Сравните сферы деятельности социальных предпринимателей в российской и зарубежной практиках

Задания 3-го типа

1. Обоснуйте, что представленный в кейсе бизнес относится к социальному предпринимательству. О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах? Предложите не менее 5 критериев, по которым может быть оценена социальная эффективность данного проекта.

«Новая Териберка» Как восстановить поселок из «Левиафана» Василий Козлов координатор проектов «Большая земля» и «Новая Териберка»

Первый раз мы отправились автопробегом Москва — Териберка 1 апреля. Экспедиция состоялась при поддержке Land Rover и прошла очень эффективно. Нам удалось установить плотный контакт с правительством Мурманской области, администрацией и самими жителями Териберки. По возвращении мы начали готовиться к фестивалю «Новая Териберка», а в июне летали туда ещё раз, чтобы посмотреть площадки для события и найти помощников из местных. В этот раз контакт получился более продуктивным, поскольку люди поняли, чего мы хотим и что мы готовы делать дело.

Проект инициирован командой LavkaLavka, но корректнее говорить о новом проекте развития регионов «Большая земля», который сейчас является отдельной платформой и вскоре будет развиваться независимо от фермерского кооператива. Фестиваль «Новая Териберка» — лишь один из инструментов общественной встряски и привлечения внимания к посёлку. Помимо этого праздника мы совместно с заинтересованными лицами в Мурманске и прежде всего в самой Териберке работаем над развитием малого предпринимательства, рыбной отрасли и туризма. Есть целый комплекс проблем, связанных с развитием посёлка, которые мы планируем решить все вместе. К следующему фестивалю мы надеемся увидеть реальные изменения инфраструктуры: новые предприятия, частную инициативу, решение проблемы свалки мусора, решение проблемы регистрации предприятий малого бизнеса. Очень важным вопросом остаётся регулирование прав в сфере законодательства о рыболовстве — эту инициативу мы также двигаем в правительство.

За этот год, что мы решили оживить Териберку, интерес к посёлку вырос. Люди пишут с разными предложениями, многие готовы помогать проекту. Туда уже поехали новые туристы, видео-продюсеры, журналисты.

Некоторые инвесторы и бизнесмены в Мурманской области тоже интересуются проектом, но пока мы не форсируем этот вопрос, поскольку нужны комплексные решения. Местные жители по-разному реагируют на нашу инициативу. Многие привычно ругают «москвичей» или «туристов», но, кажется, это везде так. Другие же люди и во время, и после фестиваля нас благодарили и предлагали свою помощь, чтобы вместе стремиться к другому будущему для Териберки.

2. Обоснуйте, что представленный в кейсе бизнес относится к социальному предпринимательству. О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах? Предложите не менее 5 критериев, по которым может быть оценена социальная эффективность данного проекта.

Инватуризм с “Либерти”. Это единственный официальный туроператор в России, который разрабатывает и реализует туристические продукты для людей с ограниченными возможностями. В деятельности турфирмы четко прослеживаются два направления – донорское (работа с иностранными туристами на колясках) и социальное (работа с российскими путешественниками с ограниченными возможностями передвижения). Средства, полученные от донорского направления, позволяют поддерживать социальное направление и развивать компанию. Деятельность компании способствует преодолению целого комплекса социальных проблем. К сожалению, российское общество не привыкло замечать инвалидов, а инвалиды, в

свою очередь, относятся к этому обществу враждебно и с недоверием. Поэтому задачей “Либерти” стала не только разработка и реализация доступных инватуров, но и работа с общественным мнением, преодоление стереотипов, социальная адаптация инвалидов через туризм, преодолевающий их изоляцию.

Самым ценным достижением компании ее учредители М. Бондарь и Н. Гаспарян считают завоеванное доверие российских инвалидов, не привыкших в принципе путешествовать, тратить деньги на коммерческие услуги и подозревающих в каждом незнакомом человеке того, кто попытается их использовать. За 8 лет существования компания добилась того, что у “Либерти” сформировалась устойчивая группа постоянных клиентов и она все время растет благодаря хорошим рекомендациям и общению компании и ее клиентов в социальных сетях (например, в сети “ВКонтакте” – группа “Туризм для инвалидов”).

“Либерти” постоянно проводит исследования доступности для инватуризма отдельных регионов России: на сегодняшний момент выполнены исследования в Санкт-Петербурге и его пригородах, Москве, части Золотого кольца, Киеве, Выборге, Новгороде. Результаты исследований доступны всем желающим.

Компания постоянно расширяет географию туров за рубеж: к исследованиям подключаются сами инвалиды-колясочники, активно участвуют в обсуждениях, делятся информацией и опытом, поддерживают начинающих путешественников.

“Либерти” сотрудничает со многими НКО и оказывает специализированные транспортные услуги детским группам на благотворительной основе.

Компания “Либерти” достигла финансовой устойчивости и занимается активным продвижением инватуризма как направления в турбизнесе в России.

3.Выполните задание, используя материалы кейса. Заполните канву бизнес-модели, добавив блок «Социальное воздействие». Определите слабые места исследованной модели. Обоснуйте Ваши предложения по изменению/совершенствованию бизнес-модели.
“Школа фермеров” и “Молодежная агродеревня” В. Горелова Проекты В. Горелова “Школа фермеров” и “Молодежная агродеревня” получили широкую известность в России. Проект “Школа фермеров” был запущен в 2009 г. в селе Кривец Ильинского района Пермского края, после того как одержал победу в Региональном конкурсе проектов в сфере социального предпринимательства и получил финансирование в размере 1 млн. руб.

Основная цель школы – помочь неустроенным, безработным выпускникам детских домов, а также подросткам, освободившимся из тюрьмы, получить необходимые знания и навыки и стать фермерами. Весной набирается группа из 30-40 молодых людей в возрасте от 18 до

23 лет. Месяц дается каждому студенту для знакомства и профориентации. Затем, если понравилось, молодые люди проходят в течение следующего месяца дополнительную профессиональную подготовку по двум направлениям агробизнеса. Далее каждый может окончательно выбрать свою тему и пройти шестимесячную профессиональную подготовку. В этот же период проводится курс социализации детдомовцев и подготовки к самостоятельной жизни. Те, кто справился с учебной программой, получают возможность стать индивидуальными предпринимателями: берут кредиты, строят собственные дома и фермы, закупают оборудование. Вопросы по сбыту фермерской продукции Горелов берет на себя. Как раз реализация сельскохозяйственной продукции, произведенной на ферме, и является доходной частью бюджета этого предприятия.

В 2010 г. В. Горелов досрочно вернул заем Фонду “Наше будущее” и получил финансирование в размере 6 млн. руб. на 6 лет на новый проект “Молодежная агродеревня”. Это более масштабный проект, выросший из “Школы фермеров”. Агродеревня включает 7 агросекторов по направлениям: “Свиноводство” “Птицеводство” (перепела, гуси, куры, индюки, утки) “Овцеводство” “Овощеводство” и т.д. Каждый агросектор состоит из дома для инструктора-технолога, дома для проживания и обучения в течение года 8 учеников из числа безработной молодежи (выпускников детских домов, молодежи, освободившейся из мест лишения свободы и пр.) и фермы. В. Горелов также был поддержан органами местного самоуправления, которые выделили землю (250 га) под строительство агросекторов, и получил финансовую помощь “Россельхозбанка”. Финансовой основой для работы “Молодежной агродеревни” является сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции в городе Перми.

1. Какой тип бизнес-модели использован в представленном социальном проекте. Дайте характеристику особенностей этой бизнес-модели. Предложите направления (не менее трех) развития данного проекта.

Интернет ресурс – «Страна Вага» – программа комплексного развития территории Поволжья (Юг Архангельской области и Север Вологодской области), которая реализуется за счет использования и продвижения одноименного зонтичного бренда территории. Цель данного проекта состоит в развитии территории, улучшении экономической и социальной ситуации не только через информационное освещение культуры, традиций и самобытности края, но и через продвижение организаций, предприятий, которые работают в данном регионе.

Благополучателями в данном проекте являются те организации, которые работают на данной территории, и которые благодаря комплексному продвижению культуры, истории, традиций через

интернет-сайт смогут продвигать свои проекты на открытый рынок. Финансовая устойчивость проекта достигается за счет оплаты организациями, работающими на данной территории, размещения информации о себе на сайте.

5. Какой тип бизнес-модели использован в представленном социальном проекте. Дайте характеристику особенностей этой бизнес-модели, заполнив канву Остервальдера.

Творческая мастерская Веселый войлок существует с 2007 года и занимается изготовлением сувенирной продукции. ИП «Веселый войлок» изготавливает войлочные игрушки, панно Веселые Ангелы и другие сувениры по оригинальным дизайнам художника Павла Гаврилова.

Панно на дереве наиболее популярная продукция. Это принт на холсте, который приклеен на деревянную дощечку, а рамка вокруг изображения расписывается вручную по дереву акриловыми красками. ИП «Веселый войлок» использует только оригинальные материалы, чернила и холст производства HP. Все изображение покрываются лаком и имеют петельку подвески с обратной стороны. Оригинальный подарок, не является иконой.

Разновидность панно, ангелы в раме. Изображение покрыто лаком и обрамлено в художественную раму из дуба или дерева карагач с медной вставкой.

На основе изображений Ангелов есть магниты. Материалы: холст, дерево, лак, магнитная лента. Это недорогой, но теплый подарок.

Валеночки сувенирные сваляны из натуральной некрашеной деревенской шерсти и прикреплены к брелоку.

Игрушки из войлока это наиболее социальное направление ИП «Веселый войлок». Текстильные панно или настенный квилт это новое направление. Часто они совмещают вышивку и аппликацию. ИП «Веселый войлок» использует только качественные американские и японские ткани, поэтому квилт не линяет и не выцветает.

Мастерская старается делать актуальные сувениры и предлагает сотрудничество сувенирным магазинам во всех регионах России. Это оригинальные подарки, сделанные в России, они изготавливаются ограниченными тиражами, что ценится коллекционерами, но является доступным по цене.

6. Выявите наличие признаков социального предпринимательства в предложенном кейсе. Предложите не менее 5 показателей оценки социальной эффективности данного проекта.

«Баба-деда» — это интернет-каталог, в котором мы собираем предложения для людей старшего возраста со всей России. Три года назад всё начиналась с сайта Baba-deda.ru. Я пять лет работала в крупной структуре, говорит Анастасия Лазибная, основатель

проекта, — южноафриканском медиахолдинге Naspers, которому принадлежала доля в Mail.ru. Я участвовала в сделках слияний и поглощений интернет-проектов по всему миру, но в один день появилась возможность сделать что-то своё. Я задумалась, а чего же я хочу, и поняла, что мне не хватает дела, которое бы меня грело, хотелось быть полезной. Факт, что в рунете никто не занимается старшим поколением, лежал на поверхности. А ведь это огромная ниша, практически половина населения страны. Я знала, что работать с этой аудиторией сложнее: например, взрослые люди дольше подходят к решению о покупке, более придирчивы к качеству. Именно поэтому многие компании вообще на них не ориентируются. Тем не менее я решилась объединить своё желание запустить интересный лично мне проект и социальную миссию для самой большой целевой аудитории в стране.

Я знаю, что при разговоре о людях постарше возникает очень много споров о том, насколько этично, правильно и допустимо упоминать возраст. Поэтому название нашего сайта «Баба-деда» часто вызывает вопросы

Получается, что всех, кто старше 50 лет, мы называем «бабушками» и «дедушками». Лично меня это не смущало, тем более что название легко ввести в поисковике даже людям, не привыкшим к работе с компьютером.

Погрузившись в тему, я поняла, что у нашей аудитории есть очень много проблем, с которыми никто не работает. Например, восприятие женщинами себя или вопрос трудоустройства. Второй стоит особенно остро и касается всех, в том числе людей предпенсионного возраста, потому что в России налицо возрастная дискриминация. Мы увидели, что с этим можно работать, и поняли, как именно это надо делать.

Монетизация на сайте строится по принципу лидогенерации. У нас есть платные предложения в каталоге, например, банковские, и фиксированная цена за каждую отправленную по ним заявку. Мы передаём заявки только тех пользователей, которые действительно заинтересовались, не спамим, не продаём чужих заявок. В месяц нашим сайтом пользуется 170 тысяч человек. Несмотря на то что мы интернет-проект, у нас есть и офлайн-активности. Вот уже два года подряд «Баба-деда» является организатором «Модного подиума зрелой красоты». В нём в качестве моделей принимают участие обычные женщины старше 50 лет. Российские бренды поддержали проект, создав образы зрелой красоты.

Второе важное для нас направление — трудоустройство людей предпенсионного и пенсионного возраста. Нам особенно важно работать с потенциальными работодателями. Мы объясняем им, почему люди старше 45 лет могут быть интересны с точки зрения бизнеса. На самом деле аргументов очень много, и они подтверждаются статистикой: показатели текучести и затраты на переобучение персонала падают,

растёт лояльность внутри компании. Предпринимателям такой подход намного понятнее призывов к социальной ответственности, так как в нём присутствует коммерческая мотивация. Мы стремимся работать, используя рыночные инструменты, и не делаем упор на социальную идею. Мы стараемся собирать аналитику, чтобы работать со стереотипами: работодателя, который нанимает людей не старше 35 лет, сложно убедить поменять установки по подбору персонала, но возможно — для этого нужны веские аргументы и хорошие примеры.

Сейчас наша цель — стать финансово независимыми. В нашей команде всего пять человек, и я хочу всех сохранить и продолжать работать вместе. «Баба-деда» — это частный проект, который я делаю на свои деньги, но на некоторые важные для нас и крупные мероприятия мы привлекаем партнеров — например, большую поддержку нам оказали благотворительный фонд Тимченко с семинарами по трудоустройству в пяти городах России, культурный центр ЗИЛ, МГТС с «Модным подиумом» в этом году. Такие социально значимые проекты не становятся самоокупаемыми быстро, они долго раскачиваются, потому что основная цель всё-таки — не заработать, а решить конкретную проблему и только потом по возможности заработать.

7.Ознакомьтесь с материалами кейса. Предложите не менее двух бизнес-идей для решения описанной в кейсе социальной проблемы.

Детский развивающий центр “Ступеньки” (Тюмень). Организован в 2004 г. ИП М. Бакулиной. Бизнес был построен на банковский кредит физическому лицу в размере 200 тыс. руб. При найме персонала ставка была сделана на студентов – молодых, креативных и энергичных. Именно благодаря нестандартным подходам, некоторому риску и даже своего рода экспериментам “Ступеньки” первыми начали работать с малышами сначала с полутора лет, а потом и с 6 месяцев. Позднее уже другие центры в городе, которые стали открываться по примеру Центра Бакулиной, подтянулись под эту высокую планку и составили ей здоровую конкуренцию.

Спустя год после начала деятельности Марина начала экспериментировать с инклюзивным образованием – включать детей с инвалидностью в обычные группы. В 2008 г. коллектив “Ступенек” учредил Тюменскую региональную общественную организацию по работе с детьми с инвалидностью. В 2008 г. городская администрация, обратившая внимание на успешный опыт работы с детьми, предоставила “Ступенькам” муниципальное помещение под размещение центра и экспериментальной группы кратковременного пребывания. Благодаря успешным экспериментам команды “Ступенек” в практику центра вошли занятия по “логорисованию” – развитию речи через изобразительную деятельность, через развитие мелкой моторики рук. Такие занятия ведут логопеды с малышами с полутора лет. Ярким

отличием центра “Ступеньки” является тот факт, что все специалисты, которые там работают, имеют второе образование – логопед. Логопедия и пение органически встраиваются во все занятия, что позволяет достигать очень впечатляющих результатов.

Специалисты центра реализовали также проект “Новая жизнь” для детей с диагнозом “детский церебральный паралич” – с полутора лет. Программа направлена на социализацию и реабилитацию этих детей посредством искусства (рисование, музыка, ритмика) с добавлением гимнастики, массажа и логопедии. Десять детей на бесплатной основе полтора года занимались в центре по этой программе. Дети участвовали в небольших концертах – не боялись выходить на публику, вместе с мамами играли на детских музыкальных инструментах, участвовали в постановке мини-сказок.

Ежемесячно в центре “Ступеньки” занимаются от 100 до 150 детей.

Проект детского развивающего центра “Ступеньки” имеет устойчивую положительную рентабельность, и Марина Бакулина проводит бизнес-консультации по открытию частных дошкольных учреждений для начинающих коллег-предпринимателей.

8.Обоснуйте, что представленный в кейсе бизнес Сеть тренажерных залов “Атлант“ можно отнести к социальному предпринимательству. О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах? Определите: в чем выражается социальный эффект /социальное воздействие рассмотренного проекта

Сеть тренажерных залов “Атлант“ (Тольятти). Предприниматель В. Филимонов адресовал свой проект школьникам из семей с низким уровнем доходов, которые хотели бы заниматься спортом. Сеть организованных им тренажерных залов “Атлант” предоставляет школьникам возможность за небольшую плату заниматься на разнообразных тренажерах согласно индивидуальному плану, получать консультации, а также участвовать в соревнованиях по пауэрлифтингу (powerlifting) и, в общем, заниматься делом, а не болтаться на улице в непонятной компании. Будучи спортсменом, Виктор сам столкнулся с проблемой дороговизны занятий в тренажерных залах. В результате решил отказаться от их посещения вовсе: сначала занимался в своей квартире, потом организовал для себя и своих друзей тренажерный зал в гараже, а потом, когда этими занятиями заинтересовались не только друзья, но появились и желающие посещать бюджетный тренажерный зал, Виктор в 2010 г. открыл собственный тренажерный зал “Атлант”.

Сейчас у “Атланта” 2 тренажерных зала, в которых могут тренироваться и взрослые, и подростки. На каждого из посетителей заводится персонифицированный спортивный дневник, в котором прослеживается динамика его результатов. Кроме этого, оказываются консультации относительно правильного питания, режима дня, для

каждого разрабатывается индивидуальный план занятий в зависимости от потребностей и запросов. Во время занятий в зале обязательно находится инструктор, который страхует и подсказывает, как правильно выполнять упражнения. Все это входит в стоимость абонемента. Для подростков месячный абонемент стоит 350 рублей, для взрослых – 400-600 рублей в зависимости от интенсивности тренировок. Сейчас взрослые и подростки тренируются вместе, но в перспективе планируется такое разграничение: до 18:00 – школьники, после – взрослые. Один зал “Атланта” уже достиг полной самоокупаемости, другой в настоящее время набирает свою клиентскую базу. В настоящее время Виктор разрабатывает систему тиражирования, для того чтобы можно было создавать подобные проекты в других городах.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Тренинг презентации»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Направленность (профиль) подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание:

I. Аннотация к дисциплине 3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5

III. Тематический план..... 7

IV. Содержание дисциплины 9

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины..... 11

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 15

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 16

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине. 16

IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 16

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 17

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Тренинг презентации» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Тренинг презентации» ориентировано на получение обучающимися навыков подготовки и проведения презентации с использованием различных методов и приемов управления вниманием аудитории.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент», входит в вариативную часть дисциплины.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам «Культура речи в профессиональных коммуникациях», «Деловой имидж», «PR-коммуникации».

Знания по дисциплине «Тренинг презентации» могут использоваться при освоении таких дисциплин как: «Тренинг продаж», «Управленческие навыки».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Тренинг презентации» является формирование у обучающихся способности к самоорганизации и самообразованию, способности осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, владеть различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде.

Задачи дисциплины:

- получение знаний о целях и задачах презентации, ее видах и показателях эффективности;

- знакомство со структурой презентации и требованиями к ее содержанию;
- освоение базовых навыков подготовки презентации, таких как подготовка контента, спикера, средств визуализации;
- овладение приемами и методами вовлечения и убеждения аудитории;
- формирование и развитие компетенций для работы с нештатными ситуациями во время презентации;
- тренировка проведения специфических презентаций для реализации поставленных целей.

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата).

освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способностью к самоорганизации и самообразованию.	**ОК-6**	***Знать:*** • Цели, задачи бизнес-презентаций, ее виды (З1); • Структуру бизнес-презентации, способы ее построения (З2); ***Уметь:*** • Выявлять интересы, которые вкладывают субъекты бизнеса в проведение бизнес-презентаций и планировать их результаты (У1); • Управлять своим внутренним состоянием, голосом, внешним видом (У2). ***Владеть:*** • Технологиями подготовки эффективных бизнес-презентаций (В1); • Навыками оценки эффективности бизнес-презентации (В2).	Контактная работа: Тренинги Самостоятельная работа
Способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	**ОПК-4**	***Знать:*** • Методы структурирования информации в бизнес-презентации (З3); • Инструменты презентатора (З4). ***Уметь:*** • Ставить цели и разрабатывать план бизнес-презентации (У3); • Анализировать аудиторию и ее потребности в бизнес-презентации (У4). ***Владеть:*** • Приёмами и методами убеждения аудитории (В3). • Технологией проведения специфических бизнес-презентаций (В4);	Контактная работа: Тренинги Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде.	**ПК-2**	***Знать:*** • Особенности использования вербальных и невербальных сигналов коммуникаций, применение техник снижения напряженности для предотвращения и устранения конфликтных ситуаций в процессе презентации, в том числе в ситуациях межкультурного взаимодействия (З5) ***Уметь:*** • Применять методы работы разрешения конфликтных ситуаций со слушателями (У5). • Противостоять эмоциональным манипуляциям(У6) ***Владеть:*** • техникой вербальной и невербальной коммуникации во время презентации (В5). Техниками ответов на провокационные вопросы аудитории (В6).	Контактная работа: Тренинги Самостоятельная работа

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Лекции	Актив-ные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
очная форма											
Тема 1. Презентации: виды, цели, задачи, показатели эффективности	ОК-3 (З1, З2, У1, В1)	2			2					2	Ситуацион ный практикум / 10
Тема 2. Структура презентации и требования к ее содержанию	ОК-3 (З1, З2, У1, В1), ОК-4 (З3, З4, З5, У2, У3, У4, В2, В3, В4), ПК-6 (З6, У5, В5)									2	Дискуссия/ 5
Тема 3. Технология подготовки презентации, подготовка контента, подготовка спикера	ОК-3 (З1, З2, У1, В1), ОК-4 (З3, З4, З5, У2, У3, У4,	2			2					2	Ситуационный практикум / 10 Дискуссия/5

Тема 4. Подготовка средств визуализации, вовлечение аудитории	ОК-3 (З1, З2, У1, В1), ОК-4 (З3, З4, З5, У2, У3, У4, В2, В3, В4), ПК-6 (З6, У5, В5)	2			2					2	Ситуационный практикум / 10
Тема 5. Приемы и методы убеждения	ОК-3 (З2, У1, В1), ОК-4 (У2, У3, У4, В2, В3, В4), ПК-6	2							2	2	Дидактическая игра /10
Тема 6. Работа с нештатными ситуациями во время презентации	ОК-3 (З1, З2, У1, В1), ОК-4 (З3, З4, З5, У2, У3, У4, В2, В3, В4), ПК-6 (З6, У5, В5)	2			2					2	Ситуационный практикум / 10

Тема 7. Технология проведения специфических презентаций	ОК-6 (З1,З2, У2, В1, В 2) ОПК-4 (В3, В 4), ПК-2 (З5,У5, В5, В6)									2	Ситуационный практикум / 10
Контроль, час	**12**							**14**			
Объем дисциплины (в академических часах)								**26**			

Презентация как разновидность публичного выступления. Виды презентаций в предпринимательской деятельности: бизнес-идей; бизнес-плана; бизнес-модели; ценностного предложения для целей решенческого и проблемного интервью; прототипа (MVP - minimum viable product); продуктов и услуг; "лифтовая презентация "

III. Тематический план

(Elevator pitch); отчетов о результатах инвестирования; рабочие презентации для команды стартапа. Виды презентаций по типам воздействия: убеждающая; мотивирующая; информационная. Цели и задачи презентаций. Интересы, которые вкладывают субъекты бизнеса в презентации и планируемые результаты. Адресаты презентаций. Показатели эффективности презентации.

Тема 2. Структура презентации и требования к ее содержанию

Структура презентации: «скелет», истории, законы драматургии. Правило трех тезисов. Методы структурирования информации в презентации: иерархичность, упорядоченность (хронологический порядок, структурный порядок, сравнительный порядок, комбинированный порядок), содержательность, целесообразность. Задачи и способы построения введения, основной части и завершения презентации.

Тема 3. Технология подготовки презентации: подготовка контента
Технология подготовки презентации: подготовка спикера

Постановка цели презентации: привлечь внимание, информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь. Анализ аудитории и ее потребностей в презентации. Разработка плана презентации. Написание текста. Распределение времени. Правило 30/20/10. Подготовка раздаточных и демонстрационных материалов. Разработка мультимедиа презентации. Репетиция и корректировка.

Инструментарий презентатора: слайд, голос, цвет, эмоции.

Виды подготовки к презентации, их преимущества и недостатки (презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания, заученная речь, презентация

по записи, импровизация). Управление внутренним состоянием, управление голосом. Работа с дистанцией и пространством. Внешний вид.

Приемы преодоления страха и волнения перед презентацией. Усовершенствование техники невербальной коммуникации (секреты «непослушных рук», «бегающих глаз» и

«деревянной спины»).

Тема 4. Технология подготовки презентации: подготовка средств визуализации . Технология проведения презентации: вовлечение аудитории

Законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории с помощью инструментов визуализации. Выбор средств визуализации: артефакты, плакаты, мультимедиа презентация. Принцип использования визуальных средств: минимум инструментов – максимум эффекта, шрифты, картинки, шаблоны, линейки, цветовая палитра, графическая коммуникация в презентации.

Технология создания дизайна слайдов презентации. Методы передачи идеи слайда. Текстовые слайды. Цифровые таблицы. Диаграммы: долевые, линейные, специальные. Способы отражения статистики: разъяснение данных, округление чисел, сравнение статистики. Правила визуального ряда слайдов. Список типичных ошибок при оформлении презентации

Экспресс-анализ аудитории. Закон первого впечатления – образ выступающего. Техники установления контакта с аудиторией.

Захват и удержание внимания аудитории. «Крючки» внимания (эффект первых фраз, ассоциативность речи, повторы, призывы, противопоставления, цитирование, сторителлинг и др.). Создание «якорей» восприятия в презентации. Техники вербального и невербального воздействия. Использование различных поведенческих стратегий.

Тема 5. Приемы и методы убеждения аудитории

Методы выразительной речи, техника красивой и понятной речи. Приемы адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления (оперирование краткими структурами, расстановка логических ударений, паузы в тексте, интонационное выделение). Ораторские приемы: метафора, интрига, парадокс, прием «желтой прессы». Убеждение как процесс влияния и управления изменениями эмоциональным состоянием аудитории. Инструменты убеждения оратора: искренность, мечты о великом, истории, отсутствие продаж со сцены, шутки, свободные комментарии, противоречия.

Тема 6. Работа с нештатными ситуациями во время презентации

Непредвиденные ситуации на презентации. Навыки ассертивного поведения. Методы работы с «неудобными слушателями». Каверзные и провокационные вопросы. Противостояние эмоциональным манипуляциям. Работа с возражениями публики. Техника ответа на «неудобные» вопросы аудитории. Работа с ситуацией отсутствия вопросов («вопросов нет»).

Тема 7. Технология проведения специфических презентаций

Проведение трехминутной презентации для потенциальных инвесторов. Проведение «лифтовой» презентации: привлечение внимания, демонстрация отличий

и уникальности, показ выгоды предложения для собеседника. Учет гендерных особенностей при проведении презентации.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Тренинг презентации» используются такие виды учебной работы, как тренинги, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга.

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя. *Работа с литературой (конспектирование)*

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Лементуева Л. В. Публичное выступление: теория и практика

Москва-Вологда: Инфра-Инженерия, 2016 – 128 с. режим доступа http://biblioclub.ru/.

2. Кондракова Ю.В. Устная публичная речь: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям 030602 "Связи с общественностью", 032401 "Реклама" / Ю. В. Кондакова ; Уральский гос. ун-т им. А. М. Горького. - Екатеринбург : Изд-во УрГУ, 2010. – 166с. режим доступа http://biblioclub.ru.

Дополнительная литература:

1. Гандапас Р.И. К выступлению готов!: презентационный конструктор / Радислав Гандапас. - 7-е изд. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 182с. режим доступа http://biblioclub.ru.
2. Гандапас Р.И. Камасутра для оратора : десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично : / Радислав Гандапас. - 13-е изд. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2020. – 248 с.
   режим доступа http://biblioclub.ru.
3. Тренинг публичных выступлений: учебник / Е.В. Камнева,

Ж.В. Коробанова, М.В. Полевая и др. ; под ред. Е.В. Камневой, М.В. Полевой,

Ж.В. Коробановой ; Финансовый университет при Правительстве РФ. – Москва : Прометей, 2017. – 205 с. режим доступа http://biblioclub.ru. 4. Фитцпатрик Р. Спроси маму : Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут?. — Издательские решения, 2015. — 156 с.

5. Хофф Р. Я вижу вас голыми : Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести / Рон Хофф ; Пер. с англ. А. Д. Иорданского. - Москва : Класс, 2001. - 211

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Абашкин А. 10 секретов успешной презентации стартапа	https://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/19712110sekretov-uspeshnoi-prezentatsii-startapa
2.	Желязны Д. Развитие техник бизнес-презентаций произведет настоящую революцию	https://www.e-xecutive.ru/management/biznesliderstvo/345050-Razvitie-tekhnik-biznes-prezentatsiy-proizvedet-nastoyashchuyu-revolyutsiyu
4.	Голос. Выступление. Общение. Инстаграм Седы Каспаровой	https://www.instagram.com/sedakasparova/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий тренингов, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования;
- мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер, мультимедийное оборудование (проектор, экран), наглядные пособия;
- помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том

числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-

библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

При проведении образовательного процесса по дисциплине необходимо наличие:

лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows 7 pro;

- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total

Security для бизнеса Russian Edition ***электронно-библиотечная система:***

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

современные профессиональные баз данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/ ***информационные справочные системы:***
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» - договор об информационной поддержке от 01.01.2015. (Договор оказания информационных услуг № 22649/П от 01.01.2015г. , дополнительное соглашение от 26.05.2017г.).

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Тренинг презентации» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Тренинг	Интерактивная форма обучения, предполагающая участие обучающихся в групповой дискуссии по обсуждению профессионально важной проблемы в рамках дисциплины. Участники тренинга в командах выполняют практическое задание, в том числе участвуют в ролевых играх.	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой	ОК-6 (З1,З2, У1,У2, В1, В 2) ОПК-4 (З3,З4, У3,У4, В3, В 4) ПК-2 (З5, У6, В6)

		Оценивается: Активность участников команды в процессе подготовки и выступления, результаты выступлений и последующее участие в дискуссии. Способность обучающихся самостоятельно организовывать индивидуальную и командную деятельность в соответствии с предлагаемыми условиями ситуации и в зависимости из распределенных ролей.	ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не	

			смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

№	**Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций**	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**

1.	Зачет ОК-6 ОПК-4 ПК-2	Зачет представляет собой выполнение студентом заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **«Зачтено»** **— 90-100**– ответ правильный,
№	**Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций**	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
		позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины.	логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **— 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** **— менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к тренингу:

Задание к теме 1 «Презентации: виды, цели и задачи, показатели эффективности».

- Цель: получение знаний о видах, целях и задачах, презентации, показателях ее эффективности;

Упражнение 1. Порядок организации и проведения дискуссии «Лучший вид презентации для моего бизнеса».

Участникам дается задание в течение 5 минут проанализировать все виды презентаций, которые можно использовать в своей предпринимательской деятельности (бизнес-идей; бизнес-плана; бизнес-модели; ценностного предложения для целей решенческого и проблемного интервью; прототипа (MVP - minimum viable product); продуктов и услуг; "лифтовая презентация " (Elevator pitch); отчетов о результатах инвестирования; рабочие презентации для команды стартапа). Задача заключается в том, чтобы выбрать наиболее эффективный вид презентации, соответствующий текущей стадии развития своего бизнеса. Аргументировать свой выбор. Выбранные виды презентации обсуждаются с участниками.

Упражнение 2. Порядок организации и проведения упражнения «Убеди/замотивируй/дай информацию».

Участники в течение 20 минут готовят три презентации для своего бизнеса с разными типам воздействия на слушателей (убеждающую, мотивирующую, информационную), которая адресуется реальным людям — членам данной группы, играющим роль потенциальных клиентов. После этого каждый из предпринимателей выступает с маленькой презентационной речью (1-2 минуты). Ведущий просит всех «клиентов» решить для себя, понравилось ли им предложение. После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой тип презентации наиболее эффективен для данного направления бизнеса?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Какая презентация была наиболее эффективной? Почему?

Упражнение 3. Порядок организации и проведения дискуссии «Задача моей презентации».

Участникам дается задание в течение 15 минут написать для их бизнеса 5 задач, которые можно решить с помощью презентации, аргументируя свой выбор, после чего результаты обсуждаются с группой.

Задание к теме 2 «Структура презентации и требования к ее содержанию».

Цель: приобретение обучающимися практических навыков моделирования процесса подготовки и проведения презентации, с учетом требований к ее содержанию.

Порядок организации и проведения деловой игры «Приглашение на презентацию продукта»:

Участники объединяются в 3-4 подгруппы численностью по 4-5 человек каждая. Каждая подгруппа должна: - определить тему презентации;

- составить приглашение на презентацию своей компании в любой форме и довести его до сведения потенциальных клиентов, соблюдая определенную структуру. В приглашении нужно указать время, согласовать его с другими подгруппами;
- подготовить презентацию: составить тексты, распределить роли и назначить выступающих (постараться задействовать как можно большее количество членов подгруппы), создать плакаты, видеоролики, раздаточный материал и пр. Целевая группа презентации — потенциальные клиенты. Их роли играют студенты, находящиеся в данное время в данном помещении. Длительность презентации – 5 минут. После выполнения задания участники делятся впечатлениями проведенной работы, обсуждают структуру всех презентаций.

Задание к теме 3 «Технология подготовки презентации: подготовка контента».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: анализа и передачи информации в презентации.

Порядок организации и проведения упражнения «Презентация продукта». Участникам дается задание в течение 15 минут разработать презентацию своего продукта по следующей схеме:

- Проанализировать аудиторию и выявить ее потребности. Аудитории меняются в зависимости от задания ведущего (рабочие завода, пенсионеры, предприниматели, уголовные авторитеты, депутаты местной думы, школьники старших классов, многодетные мамы, воспитатели детского сада, офисные работники, военнослужащие и т.д.)

- Поставить свою цель презентации: привлечь внимание, информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь.
- Разработать плана презентации.
- Написать текст.
- Распределить время.
- Продумать раздаточный и демонстрационный материал, найти мультимедиа.
- Выступить с презентацией (время выступления не более 5 минут). После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:
- Какая цель презентации была использована?
- Правильно ли были проанализированные потребности аудитории?
- Как было распределено время презентации? Какая презентация была наиболее эффективной?

Задание к теме 4 «Технология подготовки презентации: подготовка спикера».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: подготовка спикера.

Порядок организации и проведения упражнений:

Упражнение 1. Порядок организации и проведения дискуссии «Лучший вид подготовки».

Участникам дается задание в течение 5 минут проанализировать различные виды подготовки презентаций и определить, как эффективно их можно применять при подготовке к презентации своего продукта (презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания, заученная речь, презентация по записи, импровизация). Заполнить таблицу, в которой будут отражены преимущества и недостатки каждого из видов. Аргументировать свой выбор.

Вид подготовки	Преимущества	Недостатки

Презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания	*1. Владение большим количеством информации 2. .....*	*1. Вероятност забыть важное что-* *Не то будет соблюдаться четкая структура*
Заученная речь		
Презентация по записи		
Импровизация		

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой тип подготовки для какого вида презентации будет наиболее эффективен?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Приведите примеры разных видов подготовки.

Упражнение 2.

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: управление внутренним состоянием

Порядок организации и проведения упражнения «Преодоление страха».

Участники выполняют упражнения на овладение навыками саморегуляции перед презентацией. После выполнения задания все участники делятся впечатлениями от проведенной работы, обсуждают эффективность того или иного приема.

«Перехватило дыхание»

- Сделайте несколько глубоких вдохов с произнесением на выдохе любых слов с употреблением гласной «у». Например: ух, круг, пух…
- Упражнение «Пушинка» подышите так, как будто перед носом у вас пушинка. И ваша задача ее не потревожить.
- Дышим диафрагмой. Упражнение «Беременный бегемотик».

«Комок в горле»

- Сосредоточить свое внимание на этом комке. И не бороться с ним. А наоборот. Помогать ему. Представьте его (комок) больше и

тяжелее, каким-либо цветом. «Попытайтесь», потому что при таком внимании комок начнет таять и уменьшаться.

- Упражнение «Поглаживание». Гладим себя по шее, уменьшая мышечные зажимы.

«Дрожь в коленках». Направьте свое мысленное внимание в дрожащее место. Обычно сразу же помогает. Если еще нет – то сознательно принудите эти коленки дрожать. А еще лучше подрожать всем телом. И непроизвольная дрожь сама уймется. Потрите круговыми движениями свои колени.

«Зажаты лицевые мышцы»

- Быстро подвигайте челюстью вперед-назад, это поможет расслабить лицевые нервы, чтобы ваше лицо не напоминало маску античного театра.
- Помассируйте место соединения верхней и нижней челюстей круговыми движениями. Упражнение «Улыбка»

«Мокрые ладони»

Энергично помотайте кистями, пошевелите пальцами, разомните ладони. Данная гимнастика помогает снять парализующий эффект волнения, стимулирует речевой аппарат; скорость вашей реакции и красноречие ощутимо повышаются.

«Скованность во всем теле»

Энергично пройдитесь, помашите руками. Физическая активность способствует снятию нервного напряжения.

«Дыхательные упражнения»

Дышать по схеме: вдох — пауза — продолжение вдоха — пауза — продолжение вдоха. Продолжать до тех пор, пока не возникнет ощущение, что легкие полностью наполнились воздухом. После этого также медленно выдохнуть, делая небольшие паузы.

Двойной вдох: вдох-вдох — выдох-выдох, и так несколько раз.

Ритмичное дыхание. Медленно вдыхать, считая до 8, задержать дыхание, досчитать ещё до 8, после чего медленно выдохнуть же 8 счетов. Ритм дыхания может быть и другим — например, на 4 или 6 счетов. Главное, чтобы вам было комфортно.

Задание к теме 5 «Технология подготовки презентации: подготовка средств визуализации».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: средств визуализации.

Упражнение 1. Порядок организации и проведения упражнения «Анализ средств визуализации для своего бизнеса».

Участникам дается задание в течение 5 минут проанализировать средства визуализации (артефакты, плакаты, мультимедиа презентация) и написать список того, что можно использовать в презентации в своей предпринимательской деятельности. Привести примеры.

Упражнение 2. Порядок организации и проведения упражнения «Создание слайдов презентации».

Участникам дается задание подготовить слайды, которые можно использовать в презентации в своего продукта, учитывая принципы использования визуальных средств: минимум инструментов – максимум эффекта, шрифты, картинки, шаблоны, линейки, цветовая палитра, графическая коммуникация в презентации. После выполнения задания все участники делятся впечатлениями от проведенной работы, обсуждают слайды получившихся презентаций.

Упражнение 3. Порядок организации и проведения упражнения «Ошибки в оформлении слайдов».

Учащимся демонстрируются слайды презентации продукта своей предпринимательской деятельности. Необходимо их проанализировать и выявить типичные ошибки в оформлении.

Задание к теме 6 «Технология проведения презентации: вовлечение аудитории».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: вовлечение аудитории.

Упражнение Порядок организации и проведения деловой игры «Завладей аудиторией»

- Участникам дается задание написать текст и выступить с презентацией своего продукта используя одновременно несколько «крючков» внимания (эффект первых фраз, ассоциативность речи, повторы, призывы, противопоставления, цитирование, сторителлинг).

Остальные участники играют роль аудитории, которая меняется в зависимости от задания ведущего

(клиенты, инвесторы, налоговая, сотрудники и т.д.)

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

Удалось ли удержать внимание аудитории?

Правильно ли были использованы «крючки» внимания?

Какие методы захвата и удержания внимания были наиболее эффективны для данной аудитории?

Задание к теме 7 «Приемы и методы убеждения аудитории».

Цель: овладение приемами и методами убеждения аудитории.

Упражнение 1.

Порядок организации и проведения упражнения «Ораторские приемы»:

Участникам дается задание написать текст и выступить с презентацией своего продукта, используя несколько ораторских приемов (метафора, интрига, парадокс, прием «желтой прессы») одновременно. Остальные участники играют роль аудитории, которая меняется в зависимости от задания ведущего (клиенты, инвесторы, налоговая, сотрудники и т.д.) После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

Удалось ли удержать внимание аудитории?

Правильно ли были использованы приемы? Какие приемы были наиболее эффективны для данной аудитории?

Упражнение 2.

Порядок организации и проведения деловой игры «Презентация в мэрии города»:

Участникам дается задание в течение 15 минут написать текст и выступить с презентацией своего продукта в мэрии с целью получения гранта на развитие своего бизнеса в маленьком городе с населением 100 тысяч человек. Аудитория, согласно данным полученным из интернета: администрация города, 80% имеют среднее специальное образование, 10% – высшее образование, 10% – среднее образование, возраст 45-85 лет, все коренные жители города и окрестных поселков.

Задача - использовать инструменты убеждения оратора (искренность, мечты о великом, истории, отсутствие продаж со сцены, шутки, свободные комментарии, противоречия).

После завершения презентации ведущий просит всех «входящих в администрацию города» решить для себя, понравилось ли им презентация и провести голосование на самый лучший проект. Распределить финансирование в зависимости от занятого места.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой инструмент убеждения наиболее эффективен для данной аудитории?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Удалось ли выступающему изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какая презентация была наиболее эффективной?

Упражнение 3.

Порядок организации и проведения деловой игры «Презентация в доме культуры города»:

Участникам дается задание написать текст и выступить с презентацией своего продукта в доме культуры с целью привлечения новых клиентов в маленьком городе с населением 100 тысяч человек и средним заработком 20 тысяч рублей в месяц. Аудитория, согласно данным, полученным в администрации: рабочие хлебного завода, строители, фермеры служащие, мамы с детьми, пенсионеры, местные авторитеты; 10% из них имеют среднее специальное образование, 2% – высшее образование, 88 % – среднее образование, возраст 0-95 лет, коренные жители города, окрестных поселков, приезжие. Роли в группе распределяются случайным образом и могут не совпадать с заявленными в сети интернет. Каждому из участников достается карточка с ролью, например: «Вы рабочий, которому два месяца не выплачивали зарплату, у вас 3-е детей и вас вынудили прийти, несмотря на ваше нежелание», «Вы пенсионерка, которая всегда приходит на все массовые мероприятия с целью привлечь к себе внимание» и т.д.

Задача - использовать приемы адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления (оперирование краткими структурами, расстановка логических ударений, паузы в тексте, интонационное выделение).

После завершения презентации ведущий просит всех слушателей решить для себя, понравилось ли им презентация и согласны ли они купить продукт. После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие приемы были наиболее эффективными для данной аудитории?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Удалось ли выступающему изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какая презентация была наиболее эффективной?

Задание к теме 8 «Работа с нештатными ситуациями во время презентации».

Цель: формирование и развитие компетенций для работы с нештатными ситуациями во время презентации;

Порядок организации и проведения деловой игры «Ответы на вопросы»:

Ведущий дает задание принять участие в пресс-конференции. Один из участников - предприниматель, который представляет продукт своей компании с целью рекламы. Остальные участники играют роль журналистов, среди которых есть конкуренты, не заинтересованные в развитии продукта предпринимателя и выходе его на рынок. Журналисты используют манипуляции, задавая каверзные и провокационные вопросы. Задача предпринимателя - противостоять эмоциональным манипуляциям, использовать техники ответа на «неудобные» вопросы аудитории.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие вопросы выводили из равновесия больше всего?
- Какие манипулятивные приемы были замечены предпринимателем, журналистами?
- Удалось ли предпринимателю изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какие техники ответы на вопросы были наиболее эффективны?

Задание к теме 9 «Технология проведения специфических презентаций».

Цель: приобретение обучающимися навыков использования специфических презентаций для реализации поставленных целей.

Упражнение 1.

Порядок организации и проведения упражнения «Презентация в лифте:

Ведущий дает задание составить план «презентации в лифте» (Elevator pitch) с учетом ограниченного времени (максимум – 1 минута) и поочередно выступают пред слушателями. Важно не только уложиться вовремя, но и проследить реакцию аудитории. Полученные результаты обсуждаются. Группу просят рассказать о своих впечатлениях, выявить скучные фразы и заменить их на более эмоциональные, конкретные.

Упражнение 2.

Порядок организации и проведения упражнения «Ошибки лифтовой презентации»

Вариант 1. Участникам выдаются тексты лифтовой презентации (Elevator pitch). Необходимо его проанализировать и выявить ошибки. *«Добрый день, я Михаил Федорович, мастер по ремонту техники, работаю в «Гранд мастере». Слышал, что у вас не работают принтеры, это большая проблема для сотрудников. Если их не починить, работники не смогут нормально работать, и выполнять половину своей работы. Сотрудникам нужно оперативно распечатывать документы, чтобы не терять рабочее время, для лишних коммуникаций. Со своей стороны могу предложить провести диагностику принтеров, узнать, в чем проблема, а дальше уже приступить к починке. Я работаю в этой сфере уже более 8 лет, у меня есть сертификат о том, что я высококвалифицированный специалист. Я гарантирую, что выполню эту работу качественно, быстро и недорого. Вот моя визитка, там указан мой номер, звоните в любое время. Я буду рад приехать и помочь вам. Спасибо за внимание, очень рад знакомству, хорошего вам дня. До свидания!»*

При обсуждении рассматривают как содержательную сторону презентации, так и форму подачи информации.

Вариант 2. Участникам выдаются тексты лифтовой презентации (Elevator pitch). Необходимо его проанализировать, выявить структуру и способы усиления эффекта.

«Я - профессиональный парикмахер, Елена. Работаю в салоне красоты «Мари». Ваши волосы сухие и секутся? Это мешает вам выглядеть ухоженно и уверенно? Если вовремя не взяться за их лечение, их будет уже не спасти и придётся отстричь. Я предлагаю Вам процедуру по восстановлению волос. Я работаю парикмахером уже более 7 лет, также у меня имеется портфолио, где вы можете наглядно посмотреть мои работы. Я гарантирую вам, что сделаю всё качественно и недорого.
Пожалуйста, вот моя визитка, звоните в любое время. Была рада знакомству, всего доброго!»

При обсуждении рассматривают как содержательную сторону презентации, так и форму подачи информации.

Упражнение 3.

Порядок организации и проведения деловой игры «Заинтересуй инвестора».

Ведущий дает задание составить план «трехминутной презентации» для потенциальных инвесторов. Студенты поочередно выступают перед слушателями, которые играют роль инвесторов проекта. Важно не только уложиться вовремя, но и проследить реакцию аудитории. Полученные результаты обсуждаются. Группу, играющую роль инвесторов, просят рассказать о своих впечатлениях, помочь выявить лишние фразы и заменить их на более эмоциональные, конкретные. Проводится голосование среди инвесторов на лучший проект. Распределяется финансирование в зависимости от занятого места.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Раскройте понятие «презентация». Сформулируйте основные цели и задачи презентации.
2. Дайте определение понятий «публичное выступление», «презентация». Приведите примеры таких мероприятий.
3. Перечислите интересы, вкладываемые субъектами бизнеса в презентации и планируемые результаты. Причислите адресатов презентаций.
4. Какие показатели эффективности презентации существуют?

5. Назовите правило трех тезисов.
6. Перечислите методы структурирования информации в презентации.
7. Какие способы построения презентации существуют?
8. Назовите потребности аудитории. Как можно их использовать в презентации?
9. Назовите правила подготовки раздаточных и демонстрационных материалов.
10. Назовите правила разработки мультимедиа презентации. Какие инструменты презентатора вы знаете?
11. Назовите виды подготовки к презентации. Каковы преимущества и недостатки каждого из видов?
12. Какие существуют способы управления внутренним состоянием? Перечислите основные приемы преодоления страха и волнения перед презентацией.
13. В чем заключается работа с дистанцией и пространством в презентациях?
14. Перечислите законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории.
15. Назовите основную технологию создания дизайна слайдов презентации.
16. Назовите список типичных ошибок при оформлении презентации
17. В чем заключается закон первого впечатления?
18. Какие существуют техники установления контакта с аудиторией?
19. Перечислите техники вербального и невербального воздействия на аудиторию.
20. Какие существуют методы выразительной речи в презентации?
21. Перечислите основные инструменты убеждения оратора.
22. Какие существуют методы работы с «неудобными слушателями».
23. Назовите техники ответов на вопросы аудитории.
24. В чем заключается особенность проведение трехминутной презентации для потенциальных инвесторов?
25. Перечислите этапы «лифтовой» презентации.

Задания 2-го типа

1. Объясните, в чем особенность презентации и публичного выступления. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
2. В чем, по-вашему мнению, состоит разница между такими видами - презентаций как: убеждающая презентация, мотивирующая презентация, информационная презентация? Обоснуйте свой ответ.
3. Объясните, в чем принципиальное отличие интересов, которые вкладывают субъекты бизнеса в презентации и планируемых результатов.
4. Объясните, каким образом используются методы структурирования информации в презентации: иерархичность, упорядоченность, содержательность, целесообразность.
5. Дайте краткую характеристику адресатов презентаций. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
6. Назовите, на какой показатель эффективности презентации Вы предпочитаете ориентироваться. Обоснуйте свой ответ.
7. Раскройте суть правила 30/20/10.
8. Раскройте на примере суть структуры презентации: «скелет», истории, законы драматургии.
9. Дайте определение понятию «Правило трех тезисов». Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
10. Объясните, каким образом взаимосвязаны цели презентации: привлечь внимание, информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь.
11. Объясните, в чем особенность внешнего вида оратора и восприятия его аудиторией.
12. Каким образом взаимосвязаны анализ аудитории, ее потребностей и разработка плана презентации. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
13. Объясните, каким образом виды подготовки к презентации влияют на успешность презентации.
14. Прокомментируйте утверждение: «Основными инструментами презентатора являются слайд, голос, цвет, эмоции». Ответ аргументируйте.
15. Назовите, какой из инструментов невербальной коммуникации подходит вам для работы лучше всего. Обоснуйте свой ответ.

16. Раскройте на примере (примерах) законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории с помощью инструментов визуализации.
17. Какие из приемов преодоления страха и волнения перед презентацией, по вашему мнению, можно применить в ситуации, требующей быстрой настройки на презентацию. Обоснуйте свой ответ.
18. Объясните, в чем особенность принципов использования визуальных средств: минимум инструментов – максимум эффекта, шрифты, картинки, шаблоны, линейки, цветовая палитра, графическая коммуникация в презентации. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
19. В чем, по-вашему мнению, состоит разница в выборе средств визуализации: артефакты, плакаты, мультимедиа презентация. Обоснуйте свой ответ.
20. Объясните, каким образом используются методы передачи идеи слайда. Обоснуйте свой ответ.
21. Раскройте на примере суть типичных ошибок при оформлении презентации.
22. Дайте краткую характеристику «якорей» восприятия в презентации. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
23. Назовите техники вербального и невербального воздействия. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
24. Объясните, каким образом взаимосвязано использование различных поведенческих стратегий в презентациях.
25. Назовите, какой из приемов адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления подходит вам для работы больше всего. Обоснуйте свой ответ.

Задания 3-го типа

1. Составьте вступление выступления по теме «Бизнес как стиль жизни», в котором определите предмет изложения. Вступление должно вызвать интерес у слушателей, завладеть их вниманием и установить доверительный контакт.

2. Изложите основную часть выступления по теме «Бизнес как стиль жизни», в которой обоснуйте точку зрения, приведите доказательства, дайте опровержение иной точке зрения и побудите к конкретному действию.

3. Напишите заключение выступления по теме «Бизнес как стиль жизни» (вывод, призыв к действию, закрепление впечатления от речи, просьба или побуждение).

4. Составьте вступление к выступлению на тему «Что такое деньги?». Вызовите любопытство слушателей, рассказав интересную историю, задав вопрос и использовав яркую цитату или факт.

5. Один из основателей русской адвокатуры, А.Ф. Кони, однажды защищал в суде инвалида-горбуна, который нанес тяжкое телесное повреждение своему соседу, который изо дня в день в течение многих лет обзывал его уродцем, когда инвалид проходил мимо его дома. Подсудимый, никогда не отвечавший на обиду, однажды вдруг не выдержал, схватил камень и кинул в своего обидчика, проломив ему голову. И вот на суде А.Ф. Кони продумал оригинальное публичное выступление. Он встал и обратился к присяжным: «Господа присяжные заседатели!» — и замолчал. Выждав паузу, он повторил свою реплику и снова замолчал. Потом еще раз также. Заседатели нервно зашептались, а после четвертого такого обращения закричали на А.Ф. Кони: «Вы что, издеваетесь над нами?» Тогда Кони сказал: «Я обратился к вам вежливо всего 4 раза, и вы уже занервничали. А что должен был чувствовать мой подзащитный, изо дня в день многие годы выслушивающий оскорбления?» Инвалида оправдали. С помощью какого приема русской адвокат достиг своей цели?

6. Незадолго до нашествия Наполеона Александр I принимал у себя французских дипломатов, уже понимая, что войны не избежать. Император четко понимал цель своей речи: надо донести до французов бессмысленность затеи Наполеона, ее обреченность. «Вот маленькая Европа, — сказал он, подходя к висевшей на стене карте, — а вот большая Россия, — он сделал пару шагов, чтобы рука коснулась Дальнего Востока. – Вам в случае неудачи можно отступать только до Парижа, а я могу отступать хоть до Камчатки! И при этом каждая пядь этой земли будет вам враждебна, ни одна баба борьбы не прекратит. Россия может проиграть отдельные сражения, но побежденной России никогда не

бывать». Послы и дипломаты ушли потрясенные. Охарактеризуйте речь императора.

7. В романе Мамина-Сибиряка «Приваловские миллионы» сын мелкого купца просил у отца помощи в открытии своей лавки. Отец сказал, что если сын сможет убедить его товарища, очень скупого торговца, купить у них давно никому не нужную арфу, то тогда сын может рассчитывать на его помощь. Предложите результативные варианты действий сына мелкого купца.

8. Составьте план выступления по теме «Почему мечта так важна человеку?»

9. Возьмите газету, в которой публикуется официальная информация, и читайте вслух, как диктор радио. Выявите лишние слова и обороты, мешающие легкому течению реки. Уберите лишние слова, упростите фразы и сделайте текст ясным.

10. «*Красноречие – это искусство говорить так, чтобы те, к кому мы обращаемся, слушали не только без труда, но и с удовольствием, и чтобы, захваченные темой и подстрекаемые самолюбием, они захотели в неё вникнуть. Стало быть, оно состоит в умении установить связь между умами и сердцами наших слушателей и нашими собственными мыслями и словами, а это значит, что, прежде всего, мы должны хорошо изучить человеческое сердце, знать все его пружины, только тогда наша речь дойдет до него и его убедит. Поставим себя на место тех, кто нас слушает, и проверим на самих себе, верна ли избранная нами форма, гармонирует ли она с темой, производит ли на собравшихся такое впечатление, что они не в силах ей противостоять. Надо, по возможности, сохранять простоту и естественность, не преувеличивать мелочей, не преуменьшать значительного. Форма должна быть изящна, она должна соответствовать содержанию и заключать в себя только необходимое» (Блез Паскаль).* Составьте план выступления по данному тексту, выделив вступление, основную часть и заключение.

11. Создайте словесный портрет вашего друга так, чтобы чужой человек мог узнать его из сотни пассажиров на вокзале. Сделав описание, дайте его почитать тому, кто знаком с прототипом портрета и попросите его догадаться, кто отражен в описании.

12. Продемонстрируйте сдержанные жесты, которые необходимо использовать во время публичного выступления.

13. Продемонстрируйте жесты, которые важно использовать в выступлении на сцене перед большим залом.

14. Продемонстрируйте эффект полного присутствия в публичном выступлении. Аргументируйте свои действия.

15. Каковы составляющие приема «начальная пауза»? Продемонстрируйте этот прием, используя любую известную вам скороговорку.

16. Какие дыхательные упражнения вы применяете перед выступлением при появлении волнения, беспокойства или страха. Продемонстрируйте одно из них.

17. Продемонстрируйте красноречие и обаяние в произнесенной фразе: *«Я очень благодарен за то, что вы, несмотря на свою занятость, нашли в себе силы отложить на время свои важные дела, и пришли на эту встречу. Это свидетельствует о вашем неравнодушии и активной жизненной позиции. Уверен, что благодаря вашему присутствию мы сможем максимально эффективно обсудить очень важную тему».*

18. Прочитайте текст и передайте свое отношение к происходящим событиям. *«Маланья-болтунья болтала, что тридцать три корабля лавировали да не вылавировали. На язык пошлин нет, что хочет, то и лопочет. Болтала-болтала, болтала-болтала, да так всего и не выболтала: ложь ходит на гнилых ногах; кто вчера солгал, тому и завтра и не поверят».* 19. Из данного текста, в котором 90 процентов избыточной информации, выкристаллизуйте мысль: «*Большое техническое средство передвижения на резиновом ходу, предназначенное для перевозки людей, в соответствии с графиком перевозок совершало поступательное движение по асфальтированной полосе земли, расположенной между домами улицы».*

20. Опишите образно глаза человека, используя их цвет, форму, разрез, психологическую и качественную характеристику.

21. Предположите, что Вам предстоит выступление перед инвесторами – участниками стартапа. Ответьте на вопросы, наиболее типичные для такого мероприятия. Не скромничайте, подайте себя с лучшей стороны.

22. Вам необходимо установить с людьми взаимопонимание и доверительный контакт. Продемонстрируйте на невербальном уровне жестами, мимикой, позой информацию «Я открыт, готов к сотрудничеству и доверяю вам». Озвучьте комплимент собравшимся.

23. Прочитайте текст лифтовой презентации. Выявите ошибки. *«Добрый день, я Михаил Федорович, мастер по ремонту техники, работаю в «Гранд мастере». Слышал, что у вас не работают принтеры, это большая проблема для сотрудников. Если их не починить, работники не смогут нормально работать, и выполнять половину своей работы. Сотрудникам нужно оперативно распечатывать документы, чтобы не терять рабочее время, для лишних коммуникаций. Со своей стороны могу предложить провести диагностику принтеров, узнать, в чем проблема, а дальше уже приступить к починке. Я работаю в этой сфере уже более 8 лет, у меня есть сертификат о том, что я высококвалифицированный специалист. Я гарантирую, что выполню эту работу качественно, быстро и недорого. Вот моя визитка, там указан мой номер, звоните в любое время. Я буду рад приехать и помочь вам. Спасибо за внимание, очень рад знакомству, хорошего вам дня. До свидания!»*

24. Захвати и удержите внимания аудитории с помощью «крючков» внимания во время выступления на тему «Почему мечта так важна человеку?»

25. Проведите трехминутную презентацию для потенциальных инвесторов на тему «Развитие отечественной авиации». Ваша цель должна хорошо прослеживаться.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Решение функциональных задач стартапа»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 13
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 16
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 19
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 33
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 38

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Решение функциональных задач стартапа» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Знания, умения и навыки по дисциплине «Решение функциональных задач стартапа» необходимы обучающимся для учреждения собственного бизнеса, проведения предстартовой фазы становления собственного бизнеса и фазы стартапа.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи изучения дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Решение функциональных задач стартапа» является формирование у обучающихся знаний, умений и навыков, необходимых для создания стартап-фирм, приведения стартап-фирм в состояние конкурентной устойчивости и текущего ведения бизнеса в период проведения стартапа новых бизнес-проектов.

Задачи изучения дисциплины:

- Приобрести знания правового пространства РФ для проведения стартапов;
- Приобрести знания практики проведения стартапов в РФ;
- Сформировать умения в области проведения стартапов в РФ;
- Овладеть навыками анализа уровня реализации предстартовой стадии бизнеса;
- Овладеть навыками формулирования ценностного предложения стартапов;
- Овладеть навыками составления пользовательского сценария стартапов;
- Овладеть навыками разработки и тестирования прототипов, минимального жизнеспособного продукта (MVP);
- Овладеть навыками разработки модели монетизации стартапов;
- Овладеть навыками доработки и реализации бизнес-модели стартапа;
- Овладеть навыками бизнес-планирования в период проведения стартапа;

- Овладеть навыками формирования коллектива участников стартапа и его кадрового обустройства;
- Овладеть навыками регистрации учредительных документов и учреждения новых бизнес-единиц;
- Овладеть навыками расчета ключевых экономических и финансовых показателей стартапа;
- Овладеть навыками налаживания внутрифирменных и внешне фирменных бизнес-коммуникаций в ходе проведения стартапа;
- Овладеть навыками формирования каналов и воронки продаж продукта/услуги;
- Овладеть навыками совершения первых продаж продукта/услуги;
- Овладеть навыками раскрутки нового бизнеса.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК -1.1** Обеспечивает/ поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	практику обеспечения портфеля заказов, пополнения материальных ресурсов, реагирования на запросы окружения и их изменение, проведения маркетинговых исследований, поддержания рабочих мест, бесперебойного производства и реализации новых ценностей в период проведения стартапа нового бизнес-	обеспечивать портфель заказов, пополнять материальные ресурсы, реагировать на запросы окружения и их изменение, проводить маркетинговые исследования, поддерживать рабочие места, бесперебойное производство и реализацию новых ценностей в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечивать	обеспечения портфеля заказов, пополнения материальных ресурсов, реагирования на запросы окружения и их изменение, проведения маркетинговых исследований, поддержания рабочих мест, бесперебойного производства и реализации новых ценностей в период	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

			проекта; практику обеспечения необходимых бизнес-коммуникаций для консолидации окружения вокруг ценностей своего бизнеса и поддержания благоприятного имиджа бизнеса, бизнес-единиц и личного бренда в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; практику обеспечения выполнения обязательств перед контрагентами, партнерами, государством, работниками – по поддержанию их занятости и получения ими доходов в период проведения стартапа нового	необходимые бизнес-коммуникаций для консолидации окружения вокруг ценностей своего бизнеса и поддерживать благоприятный имидж бизнеса, бизнес-единиц и личного бренда в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечивать выполнение обязательств перед контрагентами, партнерами, государством, работниками – по поддержанию их занятости и получения ими доходов в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечиват	проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечения необходимых бизнес-коммуникаций для консолидации окружения вокруг ценностей своего бизнеса и поддержания благоприятного имиджа бизнеса, бизнес-единиц и личного бренда в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечения выполнения обязательств перед контрагентами, партнерами, государством, работниками – по поддержанию их занятости	

			бизнес-проекта; практику обеспечения совокупности финансовых бизнес-процессов, включая привлечение в бизнес-единицы финансовых, кредитных и инвестиционных ресурсов, их распределение между подразделениями бизнес-единиц, применение для поддержания других бизнес-процессов, аккумулирования и распределения доходов от ведения бизнеса в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	ь совокупность финансовых бизнес-процессов, включая привлечение в бизнес-единицы финансовых, кредитных и инвестиционных ресурсов, их распределение между подразделениями бизнес-единиц, применение для поддержания других бизнес-процессов, аккумулирование и распределение доходов от ведения бизнеса в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	и получения ими доходов в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечения совокупности финансовых бизнес-процессов, включая привлечение в бизнес-единицы финансовых, кредитных и инвестиционных ресурсов, их распределение между подразделениями бизнес-единиц, применение для поддержания других бизнес-процессов, аккумулирования и распределения доходов от ведения бизнеса в период	

					проведения стартапа нового бизнес-проекта;	
		ПК-1.2. Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	практику поддержания организационной структуры бизнеса, коллектива сотрудников, а также удержания командных высот в управлении своим бизнесом в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; практику применения персонального трудового ресурса, поддержания его в эффективном состоянии и использования личностных предпосылок к занятию предпринимательством в интересах дела в период проведения стартапа нового	поддерживать организационную структуру бизнеса, коллектив сотрудников, а также удерживать командные высоты в управлении своим бизнесом в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; применять персональный трудовой ресурс, поддерживать его в эффективном состоянии и использовать личностные предпосылки к занятию предпринимательством в интересах дела в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	поддержания организационной структуры бизнеса, коллектива сотрудников, а также удержания командных высот в управлении своим бизнесом в период проведения стараpта нового бизнес-проекта; применения персонального трудового ресурса, поддержания его в эффективном состоянии и использования личностных предпосылок к занятию предпринимательством в интересах дела в

			бизнес-проекта;		период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	
		ПК-1.3 Обеспечивает текущее управление бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения рисков деятельности на национальном или локальном российском рынке	практику обеспечения конкурентной устойчивости, законности и безопасности бизнеса, осмысленного принятия, смягчения и преодоления рисков, обусловленных конкуренцией в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; практику обеспечения управления бизнесом, включая его планирование, бизнес-моделирование, стимулирование, организацию, контроль, в том числе оценку его стоимости в период проведения стартапа нового	обеспечивать конкурентную устойчивость, законность и безопасность бизнеса, осмысленное принятие, смягчение и преодоление рисков, обусловленных конкуренцией в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечивать управление бизнесом, включая его планирование, бизнес-моделирование, стимулирование, организацию, контроль, в том числе оценку его стоимости в период проведения стартапа нового	обеспечения конкурентной устойчивости, законности и безопасности бизнеса, осмысленного принятия, смягчения и преодоления рисков, обусловленных конкуренцией в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечения управления бизнесом, включая его планирование, бизнес-моделирование, стимулирование, организацию, контроль,	

			бизнес-проекта.	бизнес-проекта.	в том числе оценку его стоимости в период проведения стартапа нового бизнес-проекта.	
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.1.** Подготавливает к самостоятельной предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке с государственной регистрацией в качестве участника юридического лица	практику реализации предстартовой стадии бизнеса	проводить анализ уровня реализации предстартовой стадии бизнеса	анализа уровня реализации предстартовой стадии бизнеса	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
		Обеспечивает достижение результативности, ресурсной достаточности, непрерывности бизнес-процессов стартапов новых бизнес-проектов и приведения их в состояние конкурентной устойчивости на национальном или локальном российском рынке в составе участников	практику формулирования ценностного предложения стартапов; практику составления пользовательского сценария стартапов; практику разработки и тестирования прототипов, минимального	формулировать ценностные предложения стартапов; составлять пользовательские сценарии стартапов; разрабатывать и тестировать прототипы, минимальные жизнеспособные продукты (MVP);	формулирования ценностного предложения стартапов; составления пользовательского сценария стартапов; разработки и тестирования прототипов, минималь	

		юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	жизнеспособного продукта (MVP); практику разработки модели монетизации стартапов; практику разработки учредительных документов и учреждения новых бизнес-единиц; практику расчета ключевых экономических и финансовых показателей стартапа; практику формирования каналов и воронки продаж продукта/услуги;	разрабатывать и тестировать модели монетизации стартапов; разрабатывать учредительных документов и учреждения новых бизнес-единиц; проводить расчеты ключевых экономических и финансовых показателей стартапа; формировать каналов и воронки продаж продукта/услуги;	ного жизнеспособного продукта (MVP); разработки модели монетизации стартапов; разработки учредительных документов и учреждения новых бизнес-единиц; расчета ключевых экономических и финансовых показателей стартапа; формирования каналов и воронки продаж продукта/услуги;	
		ПК-2.3. Обеспечивает поддержание полезных бизнес-коммуникаций стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов, эффективного позиционирования юридического лица и себя как его участника в	практику формирования коллектива участников стартапа; практику кадрового обустройства нового бизнеса; практику налаживания внутрифирм	формировать коллектив участников стартапа; организовывать кадровое обустройства нового бизнеса; налаживать внутрифирменных и внешнефир	формирования коллектива участников стартапа; кадрового обустройства нового бизнеса; налаживания внутрифир	

		конкурентной среде национального или локального российского рынка в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	енных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций;	менных бизнес-коммуникаций;	менных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций;	
		ПК-2.4. Обеспечивает управление проведением стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	практику доработки бизнес-модели стартапа; практику бизнес-планирования на этапе проведения стартапа; практику совершения первых продаж продукта/услуги; практику раскрутки нового бизнеса.	дорабатывать и тестировать бизнес-модели стартапа; осуществлять бизнес-планирование на этапе проведения стартапа; совершать первые продажи продукта/услуги.	доработки бизнес-модели стартапа; осуществления бизнес-планирования на этапе проведения стартапа; совершения первых продаж продукта/услуги; раскрутки нового бизнеса	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки	
Очная форма										
Тема 1. Разработка и тестирование MVP на посевной фазе							2			8	Защита отчета /5
Тема 2. Разработка ценностных предложений, пользовательских сценариев и воронок продаж на посевной фазе							2			6	Защита отчета /5
Тема 3. Экономика стартапа на посевной фазе							2			6	Защита отчета /5
Тема 4. Разработка финансовой модели на посевной фазе							2			6	Защита отчета /5
Тема 5. Регистрация бизнес-единицы. Проектирование внутрифирменных регламентов и документооборота новой бизнес-единицы на посевной фазе							2			6	Защита отчета /15
Тема 6. Разработка инструментов управления бизнесом							2			4	Защита отчета №6 /5

на посевной фазе стартапа											
Тема 7. Наём и формирование коллектива участников стартапа на посевной фазе							1	1		4	Дидактическая игра/10
Тема 8. Сегментация внешнефирменного окружения, бренд-билдинг, бренд-имидж и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе							1	1		3	Дидактическая игра/10
Тема 9. Тестирование нового продукта, ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартпа на «ранних» клиентах							2			4	Защита отчета /5
Тема 10. Бизнес-коммуникации и команда-стартапа в процессе работы с «ранними» клиентами							2			2	Защита отчета /5
Тема 11. Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с «ранними» клиентами							2			2	Защита отчета /5
Тема 12. Тестирование инструментов управления бизнесом на раннем этапе запуска стартапа							2			2	Защита отчета /5

Тема 13. Укрупнение партий нового продукта, применение ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартпа на целевом сегменте рынка							2			2	Защита отчета /5
Тема 14. Бизнес-коммуникации и команда-стартапа в процессе работы с целевым сегментом рынка							2			2	Защита отчета /5
Тема 15. Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с целевыми сегментами рынка							2			2	Защита отчета /5
Тема 16. Развитие стартапа бизнес-проекта							2			2	Защита отчета /5
Курсовая работа										15	100
Всего:							**30**	**2**		**76**	**2*100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен Курсовая работа**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Разработка и тестирование MVP на посевной фазе

Анализ дорожной карты предпринимательских бизнес-идей и бизнес-моделей по критериям актуальности, степени реализации, конкурентоспособности, применимости имеющимся составом участников стартап-проекта. Разработка технических заданий для прототипов, минимально-жизнеспособных продуктов (далее - MVP). Разработка прототипов (MVP). Тестирование разработанных прототипов (MVP). Преобразование прототипов в готовый продукт/услугу. Процесс получения инсайтов от пользователей для создания, проверки и оптимизации идей развития продукта с помощью интервью и структурированных экспериментов – Касдев (costumer development).

Тема 2. Разработка ценностных предложений, пользовательских сценариев и воронок продаж на посевной фазе

Разработка ценностного предложения. Разработка пользовательского сценария. Формирование каналов продаж. Формирование воронки продаж. Расчет конверсии воронки продаж. Автоматизация воронки продаж при помощи инструментов автоматизации. Структура автоматической воронки продаж по Райану Дайсу. Пошаговое построение эффективной воронки продаж: создание качественного уникального торгового предложения; получение «холодных» клиентов; формирование интереса к УТП; отработка возражений клиентов к УТП; закрытие сделки; аналитика эффективности воронки продаж; повышение конверсии воронки продаж.

Тема 3. Экономика стартапа на посевной фазе

Обеспечение ресурсных условий выполнений стартап-проекта. Определение рабочих мест и рабочего пространства. Подключение к инфраструктуре стартапов. Расчет ключевых экономических показателей новой бизнес-единицы

Тема 4. Разработка финансовой модели на посевной фазе

Расчет показателей прибыли и убытков бизнес-единиц. Расчет показателей движения денежных средств бизнес-единиц. Состояние баланса новых бизнес-единиц. Ключевые показатели эффективности (KPI) стартапов. Разработка финансовой модели стартапа. Привлечение инвестиций в стартап.

Тема 5. Регистрация бизнес-единицы. Проектирование внутрифирменных регламентов и документооборота новой бизнес-единицы на посевной фазе

Регистрация учредительных документов новых бизнес-единиц. Предрегистрационные процедуры в процессе учреждения новых бизнес-единиц. Регистрация бизнес-единицы

Тема 6. Разработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа

Разработка инструментов планирования, организации, мотивации, контроля реализации стартап-проекта. Доработка предстартовой бизнес-модели, разработка бизнес-плана. Разработка инструментов предпринимательского селф-менеджмента. Презентация бизнес-плана стартапа бизнес-проекта перед инвесторами.

Тема 7. Наём и формирование коллектива участников стартапа на посевной фазе

Формирование кадрового состава новых бизнес-единиц, включая отбор претендентов и оформление их на работу. Создание внутрифирменной системы менеджмента персонала. Формирование внутрифирменной (организационной) культуры новых бизнес-единиц. Обустройство рабочих мест и рабочего пространства стартапа.

Тема 8. Сегментация внешнефирменного окружения, бренд-билдинг, бренд-имидж и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе

Построение внутреннего и внешнего имиджа нового бизнеса, новой бизнес-единицы – имидж-билдинг. Создание и укоренение «правильной» репутации владельцев нового бизнеса. Построение положительно запоминающих брендов новой бизнес-единицы и ее товаров, услуг, работ - бренд-билдинг. Применение инструментов раскрутки нового бизнеса. Проектирование модели обеспечения безопасности стартапа

Тема 9. Тестирование нового продукта, ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартапа на «ранних» клиентах

Выпуск пробных партий нового продукта и тестирование нового продукта на «ранних» клиентах. Пошаговое построение эффективной воронки продаж: формирование интереса к УТП; отработка возражений клиентов к УТП; закрытие сделки; аналитика эффективности воронки продаж.

Использование каналов первых продаж. Организация первых продаж. Стимулирование первых продаж. Контроль первых продаж.

Тема 10. Бизнес-коммуникации и команда-стартапа в процессе работы с «ранними» клиентами

Тестирование системы бизнес-коммуникаций с окружением и модели обеспечения безопасности нового бизнеса в процессе работы с «ранними» клиентами. Доработка стартапа по результатам тестирования.

Тема 11. Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с «ранними» клиентами

Тестирование брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса в процессе работы с «ранними» клиентами. Доработка стартапа по результатам тестирования.

Тема 12. Тестирование инструментов управления бизнесом на раннем этапе запуска стартапа

Тестирование бизнес-модели стартапа, бизнес-плана и других инструментов управления собственным бизнесом, в том числе предпринимательского селф-менеджмента в процессе работы с «ранними» клиентами. Доработка стартапа по результатам тестирования.

Тема 13. Укрупнение партий нового продукта, применение ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартапа на целевом сегменте рынка

Привлечение целевого сегмента рынка и применение воронок продаж в работе с ним. Формирование стабильных каналов продаж нового продукта. Направление ценностных предложений целевому сегменту рынка. Монетизация стартапа.

Тема 14. Бизнес-коммуникации и команда-стартапа в процессе работы с целевым сегментом рынка

Отладка и доработка системы бизнес-коммуникаций с окружением, и модели обеспечения безопасности нового бизнеса в процессе работы с целевым сегментом рынка.

Тема 15. Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с целевыми сегментами рынка

Тестирование и доработка брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса в процессе работы с целевым сегментом рынка.

Тема 16. Развитие стартапа бизнес-проекта

Направления акселерации деятельности на занятых сегментах для увеличения доли рынка.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Решение функциональных задач стартапа» используются такие виды учебной работы, как тренинги, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по выполнению заданий в рамках тренингов

Задания выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины «Решение функциональных задач стартапа». Прежде чем приступать к выполнению задания, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы над стартапом;

В ходе выполнения задания необходимо руководствоваться шаблонами и рекомендациями, которые предлагает преподаватель, использовать материал лекций из других учебных курсов, например, «Управление собственным бизнесом», рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения тренинга.

1. Получение задания и рекомендаций по его выполнению.
2. Настройка инструментальных средств, необходимых для выполнения задания.
3. Выполнение заданий.
4. Подготовка отчета в соответствии с требованиями.
5. Сдача отчета преподавателю.

Требования к оформлению результатов заданий.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт TimesNewRoman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

При подготовке презентации: строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и

синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Примеры практических заданий и отчетов об их выполнении представлены в разделе X.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры.

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса «Решение функциональных задач стартапа»;

- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины «Решение функциональных задач стартапа».

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Решение функциональных задач стартапа» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа по выполнению заданий

Практические задания выполняются индивидуально. При выполнении практических заданий следует руководствоваться

следующими общими рекомендациями. Для выполнения практического задания необходимо внимательно прочитать задание, изучить рекомендуемую литературу, в т.ч. дополнительную.

Каждое задание предполагает решение задач стартапа.

Совокупность выполненных заданий должно привести к созданию стартап-фирмы и выведению её на относительный уровень конкурентной устойчивости.

Выполнение заданий должно завершаться достижением результата, который оформляется в виде отчета.

Оформление отчетов

Подготовка отчетов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, формирование практических навыков в области проведения стартапов новых бизнес-проектов.

Отчеты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении практического содержания и оформления.

Отчет должен отражать результат работы обучающегося на стартапом нового бизнес-проекта. Объем отчета не ограничен.

Шаблон отчета:

Отчет должен включать следующие разделы:

Раздел 1.

Наименование задания

Описание этапов и процесса выполнения

Описание ресурсов, которые были использованы в процессе выполнения задания (материальные, финансовые, кадровые и т.д.)

Раздел 2. Описание и подтверждение факта достижения результата (выполнения задания):

Если результаты достигнуты, необходимо кратко описать алгоритм достижения результатов.

Если результаты не достигнуты, необходимо проанализировать причины неудачи и описать пути скорейшего исправления ситуации.

В приложении (приложения) к отчету могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте отчета.

Работа с рекомендуемой литературой и удаленными базами данных и знаний

Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными, посвященными материалам по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно

активизировать процесс овладения информацией, способствует формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий преподавателя и критического отношения к чужому опыту.

Особое внимание обучающийся должен обратить на основные шаблоны инструментов курса «Решение функциональных задач стартапа». Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих курсу «Решение функциональных задач стартапа».

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся при подготовке к защите учебных стартапов

Целью защиты учебных стартапов является систематизация сформированных навыков студентом и презентацией результатов проведения учебного стартапа.

Защита учебных стартапов обучающимися включает следующие этапы:

1) Выполнение заданий для промежуточной аттестации и оформление их в виде отчетов;
2) Подготовка презентации с отражением результатов проведения учебного стартапа бизнес-проекта;
3) Презентация результатов проведения стартапа бизнес-проекта.

Презентация должна быть подготовлена в программе MicrosoftPowerPoint с использованием брендирования Академии. Количество слайдов определяется объемом полученных результатов по итогам проведения учебного стартапа бизнес-проекта.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников (при обосновании показателей стартапа).

Практические советы по подготовке презентации для инвесторов по технологии Гая Кавасаки:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10), раздаточный

материал;

- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников (при обосновании показателей стартапа).
- Время выступления – 20 минут.

Методические указания для обучающихся при выполнении курсовой работы

Целью курсовой работы является систематизация, закрепление, углубление и расширение знаний в области самостоятельного проведения стартапов бизнес-проектов; проведение самостоятельного анализа деятельности по проведению стартапов бизнес-проектов, формирование навыков оценки эффективности собственной деятельности в сравнении с конкурентами по выполнению профессиональных действий во всех сферах стартапа бизнес-проекта, формирование навыков выработки рекомендаций по повышению эффективности проведения стартапов.

Основными **задачами** студентов при подготовке курсовой работы являются:

- теоретическое описание закономерностей проведения стартапов бизнес-проектов в бизнес-среде, структурирование фаз и этапов проведения стартапов бизнес-проектов, обоснование и корректировки бизнес-моделей, бизнес-планов стартапов и других инструментов управления стартапами бизнес-проектов.
- раскрытие сущности профессиональных категорий, явлений и проблем по разрабатываемой теме, в том числе для последующего выполнения выпускной квалификационной работы;
- обоснование оценок эффективности выполненных профессиональных действий в процессе проведения стратапов бизнес-проектов.
- проведение оценки приобретенного опыта в процессе самостоятельного проведения стартапа
- разработка обоснованных выводов по состоянию объекта исследования, практических предложений и рекомендаций по повышению эффективности работы объекта.
- анализ процессов и результатов собственной деятельности по проведению стартапов и анализ собственного опыта по достижению успехов или их отсутствия в результате проведения стартапов бизнес-проектов;
- обоснование предлагаемых рекомендаций и мероприятий по

повышению эффективности проведения стартапов бизнес-проектов;

- представление обобщенных результатов прохождения производственной практики с последующими выводами и рекомендациями по проведению стартапов бизнес-проектов.

При выборе темы курсовой работы обучающемуся необходимо учесть возможности ее дальнейшего развития и использования собранного материала при выполнении производственной практики.

Обучающийся может предложить свою тему с обоснованием целесообразности ее разработки, согласовав ее с заведующим кафедрой и научным руководителем.

Примерные темы курсовых работ по дисциплине «Решение функциональных задач стартапа»

1. Реализация собственного стартапа в индустрии гостеприимства
2. Реализация собственного стартапа в сфере образования
3. Реализация собственного стартапа в индустрии спорта
4. Реализация собственного стартапа в индустрии красоты
5. Реализация собственного стартапа в IT - индустрии
6. Реализация собственного стартапа в сфере консалтинга
7. Реализация собственного стартапа в сфере промышленного производства
8. Реализация собственного стартапа в сфере сельского хозяйства
9. Реализация собственного стартапа в сфере торговли
10. Реализация собственного стартапа в сфере общественного питания
11. Реализация собственного стартапа в индустрии моды
12. Реализация собственного стартапа в индустрии красоты
13. Реализация собственного стартапа в области социального предпринимательства.
14. Реализация собственного стартапа в области технологического предпринимательства.
15. Реализация собственного стартапа в области инновационного предпринимательства.
16. Реализация собственного стартапа в сфере туризма и формирование ценностного предложения для него.

Подробные методические рекомендацию для написания курсовой работы представлены в методических рекомендациях к написанию курсовой работы по дисциплине «Решение функциональных задач стартапа».

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 1. Разработка и тестирование MVP на посевной фазе	Разработка технических заданий для прототипов, минимально-жизнеспособных продуктов (далее - MVP). Разработка прототипов (MVP). Тестирование разработанных прототипов (MVP). Преобразование прототипов в готовый продукт/услугу. Процесс получения инсайтов от пользователей для создания, проверки и оптимизации идей развития продукта с помощью интервью и структурированных экспериментов – Касдев (costumer development).	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 2. Разработка ценностных предложений, пользовательских сценариев и воронок продаж на посевной фазе	Разработка ценностного предложения. Разработка пользовательского сценария. Формирование каналов продаж. Формирование воронки продаж. Расчет конверсии воронки продаж. Автоматизация воронки продаж при помощи инструментов автоматизации. Структура автоматической воронки продаж по Райану Дайсу. Пошаговое построение эффективной воронки продаж: создание качественного уникального торгового предложения; получение «холодных» клиентов; формирование интереса к УТП; отработка возражений клиентов к УТП; закрытие сделки; аналитика эффективности воронки продаж; повышение конверсии воронки продаж.	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости.	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMSРабота с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMS	
Тема 3. Экономика стартапа на посевной фазе	Обеспечение ресурсных условий выполнений стартап-проекта. Определение рабочих мест и рабочего пространства. Подключение к инфраструктуре стартапов. Расчет ключевых экономических показателей новой бизнес-единицы	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости .	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMS	
Тема 4. Разработка финансовой модели на посевной фазе	Расчет показателей прибыли и убытков бизнес-единиц. Расчет показателей движения денежных средств бизнес-единиц. Состояние баланса новых бизнес-единиц. Ключевые показатели эффективности (KPI) стартапов. Разработка финансовой модели стартапа. Привлечение инвестиций в стартап.	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости . Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 5. Регистрация бизнес-единицы. Проектирование внутрифирменных регламентов и документооборота новой бизнес-единицы на посевной фазе	Регистрации учредительных документов новых бизнес-единиц. Предрегистрационные процедуры в процессе учреждения новых бизнес-единиц. Регистрация бизнес-единицы	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости .	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMS	
Тема 6. Разработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа	Разработка инструментов планирования, организации, мотивации, контроля реализации стартап-проекта. Доработка предстартовой бизнес-модели, разработка бизнес-плана. Разработка инструментов предпринимательского селф-менеджмента. Презентация бизнес-плана перед инвесторами.	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости . Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 7. Наём и формирование коллектива участников стартапа на посевной фазе	Формирование кадрового состава новых бизнес-единиц, включая отбор претендентов и оформление их на работу. Создание внутрифирменной системы менеджмента персонала. Формирование внутрифирменной (организационной) культуры новых бизнес-единиц. Обустройство рабочих мест и рабочего пространства стартапа.	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости .	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMS	
Тема 8. Сегментация внешнефирменного окружения, бренд-билдинг, формирование имиджа стартапа и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе	Построение внутреннего и внешнего имиджа нового бизнеса, новой бизнес-единицы – имидж-билдинг. Создание и укоренение «правильной» репутации владельцев нового бизнеса. Построение положительно запоминающих брендов новой бизнес-единицы и ее товаров, услуг, работ - бренд-билдинг. Применение инструментов раскрутки нового бизнеса. Проектирование модели обеспечения безопасности стартапа	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости . Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненному заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 9. Тестирование нового продукта, ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартпа на «ранних» клиентах	Выпуск пробных партий нового продукта и тестирование нового продукта на «ранних» клиентах. Пошаговое построение эффективной воронки продаж: формирование интереса к УТП; отработка возражений клиентов к УТП; закрытие сделки; аналитика эффективности воронки продаж. Использование каналов первых продаж. Организация первых продаж. Стимулирование первых продаж. Контроль первых продаж.	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости .	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненному заданию в системе LMS	
Тема 10. Бизнес-коммуникации и команда стартапа в процессе работы с «ранними» клиентами	Тестирование системы бизнес-коммуникаций с окружением и модели обеспечения безопасности нового бизнеса в процессе работы с «ранними» клиентами. Доработка стартапа по результатам тестирования	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости . Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненному заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 11. Бренд-билдинг и формирование имиджа стартапа в процессе работы с «ранними» клиентами	Тестирование брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса в процессе работы с «ранними» клиентами. Доработка стартапа по результатам тестирования	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости .	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMS	
Тема 12. Тестирование инструментов управления бизнесом на раннем этапе запуска стартпа	Тестирование бизнес-модели стартапа, бизнес-плана и других инструментов управления собственным бизнесом, в том числе предпринимательского селф-менеджмента в процессе работы с «ранними» клиентами. Доработка стартапа по результатам тестирования	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости . Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненному заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 13. Укрупнение партий нового продукта, применение ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартпа	Привлечение целевого сегмента рынка и применение воронок продаж в работе с ним. Формирование стабильных каналов продаж нового продукта. Направление ценностных предложений целевому сегменту рынка. Монетизация стартапа	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости .	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
на целевом сегменте рынка		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMS	
Тема 14. Бизнес-коммуникации и команда стартапа в процессе работы с целевым сегментом рынка	Отладка и доработка системы бизнес-коммуникаций с окружением и модели обеспечения безопасности нового бизнеса в процессе работы с целевым сегментом рынка	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости . Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета . Размещение отчета по выполненному заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 15. Бренд-билдинг и формирование имиджа стартапа в процессе работы с целевыми сегментами рынка	Тестирование и доработка брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса в процессе работы с целевым сегментом рынка	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости .	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета. Размещение отчета по выполненому заданию в системе LMS	
Тема 16. Развитие стартапа бизнес-проекта	Направления акселерации деятельности на занятых сегментах для увеличения доли рынка	Подготовка к защите учебного стартапа бизнес-проекта	Подготовка к защите отчета по выполненным заданиям

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1.Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Главы 1, 3, 5, 10-12 URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

2. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/467740

Дополнительная литература:

1. Котлер Ф., Келлер К.: Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 6-е издание. – М.: Питер, 2018. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=279742

2. Котлер Ф. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М.: Эксмо,2011. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=279742

3. Дробышева, Л. А. Экономика, маркетинг, менеджмент : учебное пособие : [16+] / Л. А. Дробышева. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°,

2019. – 152 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573389

4. Тиньков, О. Как стать бизнесменом : практическое пособие : [16+] / О. Тиньков. – 2-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 252 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229862

5. Бланк, С. Стартап: настольная книга основателя : практическое пособие : [16+] / С. Бланк, Б. Дорф ; науч. ред. Н. Митюшин, И. Антипов, Е. Овчинникова, М. Ушакова [и др.]. – 3-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 615 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279605

6. Шеер, А. Индустрия 4.0: от прорывной бизнес-модели к автоматизации бизнес-процессов : учебник / А. Шеер ; под науч. ред. Д. Стефановского ; пер. с англ. Д. Стефановского, О. А. Виниченко ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва : Дело, 2020. – 272 с. : схем., табл., ил. – (Академический учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612569

7. Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / О. М. Хотяшева, М. А. Слесарев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00347-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468791

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Журнал «Современная конкуренция»	http://moderncompetition.ru/
2.	Сообщество стартаперов и инвесторов.	http://startuppoint.ru/
3.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о технопарках региона.	http://www.mbm.ru/room/experienced/technology-parks-in-moscow/
4.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о бизнес-инкубаторах и технопарках региона.	http://www.mbm.ru/innovations/beginner/business-incubators-and-technology-parks/
5.	Центр развития предпринимательства Московской области. Информация о бизнес-инкубаторах и технопарках области.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators/
6.	Бизнес-инкубатор НИУ ««Высшая школа экономики»	http://inc.hse.ru/about/info
7.	Фонд «Сколково»	http://community.sk.ru/foundation/
8.	Полезные материалы для стартаперов	http://inc.hse.ru/materials/materials
9.	Центр инновационного развития г. Москвы	http://inno.msk.ru/
10.	Успешные стартапы	https://incrussia.ru/frii/
11.	Бизнес идеи, новые технологии, инвестиции, онлайн бизнес. СТАРТАПЫ. РУ.	http://startapy.ru/
12.	Каталог российских стартапов и технологических проектов	https://spark.ru/startups/
13.	Лучшие стартапы и инвестиционные проекты в Интернете	https://startupnetwork.ru/startups/
14.	Стартапы - Идеи бизнеса	https://eideas.ru/category/startups/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой

информации http://pravo.gov.ru.

- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1	Тренинг	Технология оценки: «5» – грамотное использование терминологии стартапа, свободное изложение результата выполненных функциональных задач стартапа бизнес-проекта, логичность и обоснованность выводов; «4» - задание выполнено на 70%, либо 30 % заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по исправлению ошибок; «3-2» - задание выполнено менее чем на 50%, либо 50% заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по устранению ошибок/доработке заданий. «0» - задание не выполнено, функциональные задачи стартапа бизнес-проекта не решены. **Технология оценки практикума №5:** «15-14» – бизнес-единица зарегистрирована; «13-6» - бизнес-единица зарегистрирована, задание выполнено на 70%, либо 30 % заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по исправлению ошибок; «5-1» - бизнес-единица зарегистрирована, задание выполнено менее чем на 50%, либо 50% заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по устранению ошибок/доработке заданий. «0» - бизнес-единица не зарегистрирована, задание не выполнено, функциональные задачи стартапа бизнес-проекта не решены.
2	Дидактическая игра	Технология оценки дидактической игры: «10» – принимает активное участие в работе группы, предлагает собственные варианты решения проблемы, выступает от имени группы с рекомендациями по рассматриваемой проблеме либо дополняет

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		ответчика; «7» – принимает активное участие в работе группы, участвует в обсуждениях, высказывает типовые рекомендации по рассматриваемой проблеме, готовит возражения оппонентам, однако сам не выступает и не дополняет ответчика; «5» – принимает участие в работе группы, однако предлагает не аргументированные, не подкрепленные фактическими данными решения.
3	Курсовая работа	**«Зачтено»** **Отлично – 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. Проведение стартапа завершено успешно. **Хорошо – 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения заданий правильный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. Задание по курсовой работе выполнено на 70%. **Удовлетворительно– 50–69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание по курсовой работе выполнено на 50%. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не выполнены

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к тренингам

Задание № 1

Цель: Разработка и тестирование MVP на посевной фазе

Содержание задания:

1. Проанализируйте итоги проведения предстартовой фазы стартапа
2. Разработайте MVP бизнес-проекта.
3. Включите ссылку (или описание) на доработанный MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных

улучшений в итоговый отчет.

4. Подготовьте итоговый отчет №1.

Содержание этапов разработки MVP:

- **1 этап:** прототип(prototype)–техническое задание с подробным описанием свойств нового продукта;
- **2 этап:** работающийпрототип(workingprototype)–проектновогопродуктаилисампродукт, обладающий пока только общими функциональными признаками;

Для продукта

Для создания прототипа можно использовать следующие инструменты:

- 3d принтер
- Программы для 3d проектирования
- Коробки из-под обуви, игрушек, старой техники и пр. Этот картон можно использовать для своего прототипа;
- Упаковки от продуктов, например, молочные коробки тоже могут подойти для конструкции. Например, коробку из-под молока можно использовать как каркас некоего объекта;
- Плотная бумага, цветной картон, который продается во всех канцелярских и книжных магазинах;
- Мягкая игрушка, которую не жалко и с которой не связаны теплые воспоминания – пустить ее под ножницы. Ее “мех”, синтепон, глаза, пуговицы и т.д. могут пригодиться. То же самое можно сделать и с игрушками из жестких материалов;
- Пенопласт из коробок от бытовой техники может заменить пеноплекс;
- Пластилин.

Для услуги – представить подробное описание действий в рамках услуги.

Практика:

- **3 этап:** альфа-версия проекта продукта или самого продукта(alpha)–проект продукта или сам продукт созданы, но еще не протестированы; в процессе общего и пользовательского тестирования продукта в него добавляются некоторые детали, которые не были додуманы на стадии составления технического задания; - **после обсуждения с экспертами**
- **4 этап:** закрытая бета-версия проекта нового продукта или самого продукта (privatebeta)–проект или продукт уже находятся в виде, близком к тому, каким его видят стартаперы;
- **5 этап:** публичная бета-версия проекта нового продукта или самого продукта publicbeta)–проект или продукт уже находятся в виде, близком к тому, каким его видят первые «ранние»

потребители.

Задание № 2

Цель: Разработка ценностных предложений, пользовательских сценариев и воронок продаж на посевной фазе

Содержание задания:

1. **Содержание этапов разработки ценностного предложения:**

Этап 1.

Выберите один потенциальный сегмент вашей целевой аудитории и сформулируйте для него, чем полезен ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы: • какие боли он снимает? • какую выгоду он приносит? • какую работу пользователя выполняет?

Этап 2.

1. Сформулируйте ценностное предложение для вашего продукта, ответив последовательно на вопросы и заполнив список вопросов, представленный ниже. Помните, что ценностное предложение должно представлять собой не более одного-двух предложений:

• напишите от 3 до 5 преимуществ вашего продукта, то есть чем вы известны/что вы делаете хорошо;

• напишите от 3 до 5 аспектов, которые ожидает/хочет ваш потребитель от вашего продукта;

• напишите, к чему следует стремиться, чтобы удовлетворить потребности клиентов;

• составьте список из ключевых слов и фраз, которые важно включить при описании продукта в ценностное предложение.

Подумайте об основных характеристиках, преимуществах, отличиях от конкурента вашего продукта;

• сформулируйте ценностное предложение (не более одного-двух предложений).

2. Протестируйте его на 5 потенциальных представителях своей потенциальной целевой аудитории. Поделитесь обнаруженными ошибками, находками, замечаниями, предложениями коллег в результате тестирования ценностного предложения.

3. После тестирования промежуточного варианта ценностного предложения на потенциальной целевой аудитории, сформулируйте его финальную версию.

2. **Содержание этапов разработки пользовательских сценариев:**

1. **Определите, какой пользовательский опыт хотите описать**

В свободной форме: что именно должен сделать пользователь, какой процесс будете изучать.

2. **Составьте портрет клиента**

Проработайте портреты ваших потенциальных потребителей, чтобы посмотреть на процесс глазами реального потребителя.

3. **Проработайте пользовательские истории**

Что, как, зачем, в каком порядке, когда — все, что делает пользователь, чтобы оформить заказ. Проработанный на предыдущем шаге портрет даст возможность с большой точностью описать мотивы и приоритеты покупателя.

4. **Конкретизируйте истории до уровня сценария**

Объедините истории в концептуальные и конкретизированные сценарии. Опишите их максимально подробно.

5. **Выделите разные сценарии использования**

На основе сценариев выделите и проработайте разные варианты взаимодействия с потенциальным потребителем. Взгляните на процессы глазами потребителей в конкретных ситуациях.

Для создания пользовательских сценариев используйте следующие инструменты:

- стикеры,
- Программы Excel или Google Таблицы,
- Программы для проработки бизнес-процессов,
- интеллект-карты.

3. Содержание этапов разработки воронок продаж:

Разработайте воронки продаж для потенциальных клиентов с описанием следующих процессов:

1. начальный контакт для информирования неосведомленных клиентов (1);
2. превращение базовой информации о новом продукте в объект интереса клиентов (2);
3. превращение интереса клиентов в объект устойчивого стремления приобрести новый продукт (3);
4. превращение нового продукта в объект купли-продажи (4);
5. заключение сделки купли-продажи нового продукта (5).

4. Подготовьте итоговый отчет №2.

Задание № 3

Цель: разработка экономической модели стартапа

Содержание задания:

Разработайте экономическую модель стартапа, которая бы включала ответы на следующие вопросы:

1) Какие ресурсы необходимы Вам для проведения стартапа?
2) Опишите способы обеспечения ресурсами Вашего стартапа: перечислите поставщиков необходимых ресурсов.
3) Какая инфраструктура стартапов существует в вашем регионе и какие меры поддержки предпринимательства реализуются в данном регионе и в стране?

4) Как Вы планируете использовать инфраструктуру стартапов и меры поддержки?
5) Опишите ваше рабочее место и рабочие места сотрудников (при наличии).
6) Опишите каналы внутрифирменной и межфирменной логистики, которые Вы будете использовать в процессе проведения стартапа.

Задание № 4
Цель: разработка финансовой модели стартапа
Содержание задания:

1. Спрогнозируйте инвестиции на открытие, заполнив таблицу 4.1.
2. Спрогнозируйте ежемесячные издержки, заполнив таблицу 4.2.
3. Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта в месяц, заполнив таблицу 4.3.
4. Рассчитайте основные показатели бизнес-проекта, заполнив таблицу 4.4.
5. Выявите факторы (драйверы) роста доходов. Проанализировав источники доходов, выявите основные факторы, способствующие их росту. Перечислите основные, на Ваш взгляд, драйверы для Вашего проекта и отразите их в отчете.
6. Подготовьте итоговый отчет с описанием разработанной финансовой модели стартапа. Отчет должен включать таблицы 4.1-4.4. Также необходимо описать бизнес-модель и финансовый календарь, используя документ «Финансовая модель (шаблон).xlsx. (лист 3 и 4). Лист 1 и 2 – пример заполнения бизнес-модели и финансового календаря.

Таблица 4.1. «Инвестиции на открытие»

Регистрация бизнес-единицы	
Дизайн-проект помещения*	
Ремонт*	
Вывеска*	
Рекламная кампания	
Аренда на время ремонта*	
Закупка оборудования*	
Прочее	
Итого	

***(по необходимости)**

Таблица 4.2. «Ежемесячные затраты»

ФОТ (включая отчисления)	
Аренда	

Амортизация	
Коммунальные услуги	
Реклама	
Бухгалтерия (удаленная)	
Закупка расходников	
Непредвиденные расходы	
Итого	

Таблица 4.3. «Объемы выполненных услуг/работ/ проданных товаров/»

№п\п	Наименование	Кол-во	Сумма	В месяц
1				
2				
3				
4				
5				
Итого за месяц				

Таблица 4.4. «Основные показатели»

Сумма первоначальных инвестиций	
Точка безубыточности (мес.)	
Срок окупаемости (мес.)	
Средняя ежемесячная прибыль	
Ставка дисконтирования, %	
Дисконтированный срок окупаемости — DPB, мес.	
Чистый дисконтированный доход — NPV, руб.	
Индекс прибыльности — PI	
Внутренняя норма рентабельности — IRR,%	
Рентабельность продаж, %	

Задание № 5

Цель: зарегистрировать бизнес-единицу. Спроектировать внутрифирменные регламенты и документооборот новой бизнес-единицы

Содержание задания:

1. Зарегистрировать новую бизнес-единицу;
2. Разработать внутрифирменные регламенты;

3. Разработать документооборот новой бизнес-единицы.
4. Подготовьте итоговый отчет с приложением документов:
    - Свидетельство о регистрации
    - Регламенты новой бизнес-единицы
    - Схема движения документов в новой бизнес-единице

Этапы выполнения задания №5:

1. Регистрация ООО

При подготовке к регистрации ООО, целесообразно руководствоваться материалами учебника «Управление собственным бизнесом»[1], Глава 1. С. 19-31.

- ШАГ 1. Выбираем способ регистрации ООО
- ШАГ 2. Придумываем наименование ООО
    - Сокращенное фирменное наименование на русском языке. При этом сокращенное фирменное наименование должно содержать полное или сокращенное наименование ООО, а также аббревиатуру «ООО».
    - Полное и (или) сокращенное фирменное наименование на языках народов РФ.
    - Полное и (или) сокращенное фирменное наименование на иностранных языках.
    - Фирменное наименование ООО может включать иноязычные заимствования на русском языке, за исключением обозначения организационно-правовой формы или её аббревиатуры.
- ШАГ 3. Выбираем юридический адрес
- ШАГ 4. Определяемся с кодами деятельности на основании вашей бизнес-идеи
- ШАГ 5. Определяемся с размером уставного капитала ООО
- ШАГ 6. Подготавливаем/дорабатываем решение единственного учредителя или протокол собрания
- ШАГ 7. Подготавливаем договор об учреждении
- ШАГ 8. Подготавливаем/дорабатываем устав ООО
- ШАГ 9. Дорабатываем заявление на регистрацию ООО по форме Р11001

[1]Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Глава 1. С. 19-31

- ШАГ 10. Оплачиваем госпошлину за регистрацию ООО
- ШАГ 11. Выбираем систему налогообложения
- ШАГ 12. Подписываем и прошиваем документы
- ШАГ 13. Подготавливаем доверенность на подачу документов
- ШАГ 14. Проверяем и подаём документы на регистрацию

2. **Разработка внутрифирменных регламентов:**

Внутрифирменные регламенты включают:

- описание процедур принятия административных решений и внесения изменений в применяемые правила;
- корпоративные стандарты поведения, в том числе корпоративный стиль одежды, манеры общения с посетителями и коллегами, стиль письма и ведения документов;
- описание процедур карьерного роста сотрудников бизнес-единиц, квалификационные требования к претендентам на карьерный рост;
- описание административных полномочий топ-менеджеров, линейных руководителей, руководителей команд стартап-проектов;
- описание процедур замещения вакантных должностей;
- описание процедур распределения доходов бизнес-единиц;
- этические кодексы бизнес-единиц и правила добросовестного поведения по отношению к клиентам, коллегам, руководителями другим заинтересованным лицам.

3. **Документооборот бизнес-единицы**

Разработайте схему движения документов в бизнес-коммуникациях между владельцами бизнеса, менеджментом и структурными подразделениями.

Задание № 6
Цель: доработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа
Содержание задания:

1. Разработайте инструменты планирования, организации, мотивации, контроля реализации стартап-проекта;
2. Доработайте предстартовую бизнес-модель стартапа бизнес-проекта;
3. Доработайте бизнес-план стартап бизнес-проекта в соответствии с

шаблоном, представленном в приложении 1.
Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

- Вводная часть или резюме проекта;
- Описание товаров и услуг;
- Анализ рынка и маркетинговая стратегия;
- Производственный план;
- Организационный план;
- Финансовый план и бюджетирование;
- Ожидаемые результаты, оценка рисков и перспективы развития.

4. Разработайте инструменты предпринимательского селф-менеджмента.

Задание № 7
Цель: сформировать коллектив сотрудников новой бизнес-единицы, сопровождающийся оформлением в соответствии с Трудовым кодексом РФ.
Содержание задания:

1) Определить способ подбора персонала;
2) Составьте перечень сотрудников, подобрав их на сайте hh.ru, profi.ru, среди студентов/друзей;
3) Опишите порядок подбора/отбора/приема/повышения/увольнения персонала;
4) Составьте организационную структуру стартапа.

Заполните таблицу 7.1.:

Сотрудник	Функциональные обязанности	Заработная плата

Функциональные обязанности сотрудников компании

Ведущий дизайнер

Пример порядка приема/отбора/увольнения персонала

Прием персонала

1. При приеме на работу кадровая служба (специалист, на которого возложены данные функции) в соответствии с действующим законодательством и инструкциями:

- Запрашивает у принимаемого сотрудника документы* (паспорт, трудовая книжка, заявление, анкета, фотографии, результаты медосмотра, военный билет, медицинский полис, пенсионное свидетельство, справку о заработной плате с последнего места работы и т. д.).
- На основании завизированного руководителем структурного подразделения заявления готовит проект приказа о приеме на работу.
- Проводит разъяснение политики предприятия в области управления трудовыми ресурсами, проводит беседы об истории предприятия, этапах развития, миссии и целях, традициях, лучших людях, которыми гордится предприятие; разъясняет права и обязанности вновь принятых, знакомит с правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором; вручает памятку; организует прохождение инструктажа по технике безопасности.

2. В соответствии со ст. 68 ТК РФ прием на работу оформляется приказом (распоряжением) работодателя, изданным на основании заключенного трудового договора. Приказ объявляется работнику под расписку в 3-х дневный срок со дня подписания трудового договора. По требованию работника работодатель обязан выдать ему надлежащую заверенную копию приказа (распоряжения). После прохождения обучения по технике безопасности, подписания приказа и оформления пропуска сотрудник направляется в подразделение.
3. При приеме на работу работодатель обязан ознакомить работника с действующими в организации правилами внутреннего трудового распорядка, иными локальными нормативными актами, имеющими отношение к трудовой функции работника, а также знакомит с сотрудниками и закрепляет за ним ответственного работника (наставника), назначенного приказом, для адаптации и профориентации.

В ст. 65 ТК РФ установлен перечень документов, предъявляемых работодателю нанимаемым при заключении трудового договора:

- паспорт или иной документ, удостоверяющий личность;
- трудовую книжку, за исключением случаев, когда трудовой договор заключается впервые или работник поступает на работу на условиях совместительства;
- страховое свидетельство государственного пенсионного страхования;
- документы воинского учета — для военнообязанных и лиц, подлежащих призыву на военную службу;
- документ об образовании, квалификации или наличии специальных знаний — при поступлении на работу, требующую специальной подготовки.

  В отдельных случаях при заключении договора работодатель может потребовать предъявления дополнительных документов.

Перевод персонала/Повышение в должности

Повышение сотрудников в должности осуществляется на основании анализа деятельности сотрудника, оценки его работы (аттестации).

Перед повышением в должности руководители и специалисты зачисляются в резерв на повышение для проведения необходимой дополнительной подготовки, стажировки.

Повышение квалификации специалистов осуществляется на основании комплексной оценки (аттестации), проводимой «Экспертным советом» под руководством директора.

Резерв на повышение в должности формируется Кадровой службой на основании предложений руководителей структурных подразделений и по итогам комплексной оценки (аттестации).

Перемещение «по горизонтали»

Кадровая служба предприятия систематически осуществляет перевод руководителей и специалистов по «горизонтали» в той же должности (с их согласия) в другие службы, отделы (кадровая ротация):

- для расширения кругозора, повышения потенциальных возможностей сотрудников, находящихся в резерве на выдвижение;
- для перевода хорошо зарекомендовавших специалистов на более престижную и высокооплачиваемую работу;
- по состоянию здоровья кадрового сотрудника на более простую работу или работу с меньшим объемом нагрузки.

Перевод на другую работу (перемещение)

Переводом на другую работу в той же организации по инициативе работодателя признается, в частности, поручение работы, не соответствующей специальности, квалификации, должности (т. е. изменение трудовой функции), либо работы, при выполнении которой

изменяется размер зарплаты, льготы, преимущества и другие существенные условия трудового договора, а равно перевод на постоянную работу в другую организацию либо в другую местность.

При неудовлетворительной оценке результатов деятельности сотрудника, проверки комиссией, ревизией администрация предприятия представляет сотруднику срок (до 3-х месяцев) для приведения показателей своей работы в соответствие с требованиями, предъявляемыми к данной должности.

При невыполнении поставленных задач в установленные сроки, администрация переводит сотрудника на другую должность, работу, оплату труда.

При переводе сотрудника на должность ниже прежней без его согласия обязательно письменное подтверждение его несоответствия занимаемой должности.

Только с письменного работника допускается:

- перевод работника на другую работу и перемещение (ст. 72 ТК РФ);
- перевод на работу, требующую более низкой квалификации (ст. 73 ТК РФ);
- направление работников отдельной категории в служебные командировки, привлечение к сверхурочной работе, работе в ночное время, выходные и праздничные дни (ст. 99, 113, 259, 290 ТК РФ).

В соответствии со ст. 72 ТК РФ не является переводом на другую постоянную работу и не требует согласие работника:

- перемещение его в той же организации на другое рабочее место;
- в другое структурное подразделение этой организации в той же местности;
- поручение работы на другом механизме или агрегате, если это не влечет изменение трудовой функции и изменение существенных условий трудового договора.

По причинам, связанным с изменением организационных или технологических условий труда, допускается изменение определенными сторонами существенных условий трудового договора (пересмотр систем и размеров оплат, режима рабочего времени, введение совмещения профессий) по инициативе работодателя при продолжении работником работы без изменения трудовой функции. Вместе с тем о таких изменениях работники должны быть поставлены в известность не позднее, чем за 2 месяца.

В случае несогласия работника на продолжение работы в новых условиях работодатель обязан предложить работнику (в письменной форме) имеющуюся в организации другую работу, соответствующую квалификации и состоянию здоровья, а при отсутствии такой работы — вакантную нижестоящую должность или нижеоплачиваемую работу, которую работник может выполнять с учетом его квалификации и состояния здоровья.

При отсутствии такой работы, а также в случае отказа работника от предложенной работы трудовой договор прекращается в соответствии с п. 7 ст. 77 ТК РФ.

Перевод работника на работу в другую местность влечет за собой изменения не только места работы, но и места жительства.

Понятие «другая местность» связывается с другим населенным пунктом по существующему административно-территориальному делению.

Увольнение персонала

1. Сотрудник предприятия имеет право уволиться по собственному желанию, предупредив администрацию письменно за две недели до увольнения. Заявление об увольнении с визой руководителя структурного подразделения сдается в отдел кадров для получения обходного листа. Подписанный обходной лист возвращается в Кадровую службу в последний день работы; увольняющийся работник знакомится с приказом об увольнении и получает трудовую книжку.
2. В соответствии с ТК РФ администрация предприятия имеет право уволить сотрудника в случаях:

- несоответствия занимаемой должности по состоянию здоровья (по заключению ВТЭК);
- отказа от работы в связи с изменением существенных условий труда;
- систематического неисполнение работником без уважительных причин обязанностей, возложенных на него трудовым договором (контрактом) или правил внутреннего трудового распорядка, если к работнику ранее применялись меры дисциплинарного или общественного взыскания;
- прогула без уважительных причин, в том числе за отсутствие на рабочем месте более 3-х часов;
- появления на работе в нетрезвом состоянии, состоянии наркотического или токсического опьянения;
- неявки на работу более 4 месяцев подряд вследствие временной нетрудоспособности.

Согласно ТК РФ основанием для увольнения ввиду вышеуказанного служат докладные записки, акт отсутствия на рабочем месте, акт о нахождении в нетрезвом состоянии на рабочем месте. Акты заверяются подписью трех человек.

В порядке исключения, в случае отсутствия ранее дисциплинарных взысканий, по представлению руководителя подразделения на сотрудника может быть наложено дисциплинарное взыскание.

3. При несогласии сотрудника по результатам аттестации и т.п. с переводом на низкую должность он увольняется с предприятия по пункту ТК РФ.
4. Администрация предприятия при проведении сокращения штата и численности работающих, реорганизации структуры, имеет право уволить сотрудников предприятия, предупредив их письменно за 2 месяца до увольнения.

Прекращение трудового договора влечет за собой прекращение трудовых отношений. Перечень оснований прекращения трудового договора приведен в ст. 77 ТК РФ. Трудовой договор может быть прекращен в следующих случаях:

- по взаимному согласию сторон;
- по инициативе одной из сторон трудового договора, в том числе:
- по инициативе работника, в частности, в связи с его переводом и по его просьбе или с его согласия на работу к другому работодателю или переходом его на выборную должность (ст. 72, 80 ТК РФ);
- по инициативе работодателя (случаи расторжения трудового договора установлены ст. 81 ТК РФ);
- в связи с невозможностью продолжения трудовых отношений, вызванной:
- истечением срока трудового договора;
- обстоятельствами, не зависящими от воли сторон (ст. 83 ТК РФ);
- нарушением установленных правил заключения трудового договора (ст. 84 ТК РФ);
- сменой собственника имущества организации, изменением подведомственности организации либо ее реорганизацией;
- изменением существенных условий трудового договора;
- переездом работодателя в другую местность.
- в связи с отказом работника от продолжения трудовых отношений, в том числе вызванным:

По любому из вышеперечисленных оснований трудовой договор подлежит расторжению, а работник — увольнению с работы. При этом согласно ст. 77 ТК РФ во всех случаях днем увольнения является последний день работы работника, о чем производиться запись в трудовую книжку.

Трудовой договор может быть прекращен и по другим основаниям, предусмотренным ТК РФ и иными федеральными законами.

На практике переводом в другую местность считается не только перевод в другой населенный пункт, но и перевод, при котором работник, проживая на прежнем месте жительства и пользуясь средствами транспорта, не может являться ежедневно к новому месту работы.

Задание № 8
Цель: сегментировать внешнефирменное окружение, бренд-билдинг, бренд-имидж и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе
Содержание задания:

1. Сегментируйте внешнефирменное окружение, заполнив таблицу 8.1. (Минимум 7 пунктов);
2. Придумайте наименование бренда;
3. Создайте логотип бренда;
4. Создайте слоган бренда, фирменные звуки и др.;
5. Продумайте формирование ассоциативного ряда у потребителя визуальными образами;
6. Подготовьте брендбук, включающий миссию, философию, систему ценностей бренда;
7. Подготовьте итоговый отчет.

Таблица 8.1. Сегментация внешнефирменного окружения

№	**Группа внешнефирменного окружения**	**Характеристика**	**Сфера межфирменного сотрудничества**	**Определить тип конкурентного взаимодействия** 1. с кем целесообразно было бы кооперироваться или интегрироваться в одно юридическое лицо; 2. от кого следует обязательно обособиться и изолировать свой бизнес; 3. с кем нужно искать компромиссное

				сосуществование.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
…				

Примечание:
Бренд-билдинг

Этапы создания бренда:

- Исследования рынка предложений и конкуренции;
- Составление стратегии позиционирования продукта;
- Разработки брендового имени, слогана;
- Внедрения вербальных систем идентификации (логотип, brendvoice, фирменные упаковки, брендирование продукции)

В процессе формирования и развития brand может расширяться или «растягиваться». Это происходит, когда появляются новые товары или целые категории.

Растяжение – новые товары внутри уже существующих категорий. Например, шампунь с экстрактом лаванды в категории средств по уходу за волосками на растительной основе.

Расширение – появление новых категорий. Например, ваша марка косметики ранее выпускала только женскую линию, а теперь появляются и мужские коллекции. Так случилось с брендом Nivea, который в процессе выпустил «подбренд» Nivea for man.

Существует также brand in brand. Например, глобальный бренд Procter & Gamble включает более сорока товарных знаков, самые известные и которых: Ariel, Mr. Proper, Blend-a-Med, Head&Shoulders, Pantene, Oral-B, Max Factor, Gillette, бытовая техника Braun и прочие.

Этот прием используют для охвата более массового сегмента, и увеличения прибыли – как следствие.

Существует метод совместного развития брендов. Скажем, условная СТО увешана рекламой масла «Х», его же они рекомендуют применять на своем сайте и страницах в соцсетях. Если человек обслуживал авто в этой СТО и остался доволен – он поверит советам купить именно это масло.

Это работает и на промо акциях. Когда при покупке товара одной фирмы (например, шампуня) вам предлагают в подарок расческу другого (производителя профессионального парикмахерского инструментария). Подобный метод функционирует по предварительной договоренности о параллельном продвижении.

Задание № 9
Цель: Тестирование нового продукта, ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартапа на «ранних» клиентах
Содержание этапов выполнения задания:

1. Найдите 10 ранних клиентов предположительно вашей целевой аудитории;
2. Продайте товар, окажите услугу или выполните работу для выбранных 10 потенциальных клиентов;
3. Оцените правильность расчетов в экономических и финансовых моделях;
4. Скорректируйте ценностные предложения, воронки продаж, пользовательские сценарии, экономическую и финансовую модель.

Задание № 10
Цель: Тестирование системы бизнес-коммуникаций и команды-стартапа в процессе работы с «ранними» клиентами
Содержание задания:

1. В процессе взаимодействия с ранними клиентами протестируйте систему бизнес-коммуникаций по следующим параметрам:
   А) качество работы внутрифирменных и внешнефирменных каналов взаимодействия с окружением;
   Б) проверка договорной базы стартапа;
   В) тестирование безопасности собственного стартапа;
   Г) подготовьте отчет.

Задание № 11
Цель: Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с «ранними» клиентами
Содержание задания:

1. В процессе взаимодействия с ранними клиентами протестируйте бренд и имидж стартапа бизнес-проекта:

Вопросы для тестирования:

- Исследование общего восприятия названия бренда
- Исследование соответствия названия позиционированию бренда
- Исследование соответствия названия товарной категории
- Исследование соответствия имиджа бренда с тестируемым названием
- Исследование воздействия названия на готовность покупки продукта
- Исследование уровня запоминаемости названия

- Исследование легкости, правильности произношения
- Исследование соотношения с продуктом
- Исследование уровня ассоциативности

2. Протестируйте имидж предпринимателя (собственный имидж) на ранних клиентах
3. Подготовьте отчет

Задание № 12
Цель: Тестирование инструментов управления бизнесом на раннем этапе запуска стартапа
Содержание задания:

1. Основываясь на отчете к заданию №6 и №9, оцените соответствие данных, представленных в разделах бизнес-модели и бизнес-плане, данным, полученным после первых продаж;
2. Протестируйте инструменты управления собственным трудовым ресурсом;
3. Подготовьте отчет, включающий рекомендации по исправлению ошибок.

Задание № 13
Цель: Укрупнение партий нового продукта, применение ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартапа на целевом сегменте рынка
Содержание задания:

1. Основываясь на отчете к заданию №9, оцените соответствие ценностных предложений, воронки продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой моделей целевому сегменту рынка;
2. Продайте товар, окажите услугу или выполните работу для выбранных 10 потенциальных клиентов целевого сегмента;
3. Оцените правильность расчетов в экономических и финансовых моделях;
4. Скорректируйте ценностные предложения, воронки продаж, пользовательские сценарии, экономическую и финансовую модель.
5. Подготовьте отчет, включающий рекомендации по исправлению ошибок.

Задание № 14
Цель: Тестирование системы бизнес-коммуникаций и команды-стартапа в процессе работы с целевым сегментом рынка
Содержание задания:

1. В процессе взаимодействия с целевым сегментом рынка протестируйте систему бизнес-коммуникаций по следующим

параметрам:

А) качество работы внутрифирменных и внешнефирменных каналов взаимодействия с окружением;

Б) проверка договорной базы стартапа;

В) тестирование безопасности собственного стартапа;

Г) подготовьте отчет.

Задание № 15

Цель: Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с целевыми сегментами рынка

Содержание задания:

1. В процессе взаимодействия с целевым сегментом рынка протестируйте бренд и имидж стартапа бизнес-проекта:

Вопросы для тестирования:

- Исследование общего восприятия названия бренда
- Исследование соответствия названия позиционированию бренда
- Исследование соответствия названия товарной категории
- Исследование соответствия имиджа бренда с тестируемым названием
- Исследование воздействия названия на готовность покупки продукта
- Исследование уровня запоминаемости названия
- Исследование легкости, правильности произношения
- Исследование соотношения с продуктом
- Исследование уровня ассоциативности

2. Протестируйте имидж предпринимателя (собственный имидж) на ранних клиентах;
3. Подготовьте отчет.

Задание № 16

Цель: Презентация итогов проведения стартапа бизнес-проекта

Содержание задания:

1. Проведите аналитику стартапа бизнес-проекта после завершения фазы запуска стартапа;
2. Опишите направления дальнейшего развития стартапа бизнес-проекта;
3. Подготовьте обоснование необходимости данных направления.

Типовые задания дидактических (ролевых) игр.

Деловая игра «Совещание»

Цель деловой игры — приобретение навыков в организации подготовки и проведения деловых совещаний с максимальной эффективностью.

Порядок проведения деловой игры:

- При проведении деловой игры распределение ролей не производится, а участниками являются все присутствующие на занятии.
- преподаватель выполняет функции ведущего деловой игры, направляя ее в требуемое русло, а после окончания дискуссии подводит ее итоги.
- Ведущий игры напоминает участникам основные теоретические положения по подготовке деловых совещаний, включающие следующие основные группы действий: планирование совещания; формирование повестки дня; определение состава участников; подготовка участников к совещанию; подготовка к совещанию руководителя; подготовка помещения; непосредственное проведение совещания.

Задание

Вы – ведущая строительная компания города Н. В этом году участились пожары на ваших строительных объектах. Это наносит колоссальный ущерб бизнесу. Ваш бюджет позволяет выделить средства на решение этой проблемы в размере 30 тыс. долларов.

Таким образом, основная задача разработать план решения вопроса, который бы обеспечивал нормальные условия работы компании.

Порядок выполнения работы:

1. Выделите из группы 4-х студентов с поручением оценить действия и поведение участников совещания. Одного из них назначьте руководителем группы экспертов.
2. Сформируйте подгруппы участников подготовки совещания (те, кто готовят документы к совещанию, те, кто участвуют в совещании, те, кто готовят документы после совещания).
3. Остальная часть группы студентов – участники совещания, которые должны задавать вопросы в ходе проведения совещания.
4. Преподаватель выполняет функции ведущего деловой игры, направляя ее в требуемое русло, а после окончания дискуссии подводит ее итоги.

Если, по мнению ведущего, цель совещания достигнута, подводятся итоги работы. Если выработка решения не получается, можно попробовать упростить задачу, изменив предлагаемые обстоятельства. В заключение формулируется итоговое решение и записывается в форме резолюции.

Деловая игра «Проведение переговоров»

Цель деловой игры – приобретение навыков ведения деловых переговоров.

Инструкция для участника № 1. Вы — компания «Пожконтроль», занимающаяся пожарным аудитом, то есть устанавливает степень соответствия предприятия всем нормам противопожарной безопасности.

Ваш клиент, ООО «Акваэксперт», просрочил оплату ваших услуг. За два дня до срока оплаты Вы напомнили директору этой компании (именно он занимается закупками и отдает распоряжения о перечислении денег) о приближении срока оплаты, он обещал оплатить счет. Пришел день оплаты, но деньги так и не поступили, поэтому на следующий день Вы решили лично встретиться с должником.

Компания «Акваэксперт» является крупным клиентом, который приносит хороший доход, и Вы не хотите испортить отношения с ним. Регулярно открывая новый филиал, эта компания обращаются к вам за услугами.

Ваша задача: добиться оплаты оказанных услуг, не испортив при этом отношения с клиентом.

Инструкция для участника № 2. Вы — директор ООО «Акваэксперт». Компания «Пожконтроль» предоставило вам услугу по пожарному аудиту с отсрочкой платежа, что для вашей компании очень выгодно. Как правило, Вы оплачиваете счета вовремя. Но в этот раз Вы просрочили дату платежа, хотя менеджер напоминал Вам об оплате за два дня до окончания срока, поскольку данная сумма нужна Вам для обучения персонала. Вы можете оплатить счет, но Вам это невыгодно. На следующий день после наступления даты директор приехал к вам на встречу.

Ваша задача: максимально оттянуть сроки оплаты услуги, не испортив при этом отношения.

Этапы игры: этапы проведения переговоров.

Распределение ролей: Условно разделяем аудиторию на две команды: компания «Пожконтроль» и компания ООО «Акваэксперт». Участники

выбирают директоров, заместителей, инспекторов, экономистов и т.д. и продумывают аргументы в защиту своих позиций.

Составление документации:

1. Протокол о распределении должностей.
2. Письмо – предложение (одна договаривающаяся сторона) и ответ на него (другая договаривающаяся сторона).
3. Договор.
4. Акты выполненных работ.

Все документы подшиваются в папке и передаются экспертной группе.

Оценка действий участников игры:

Баллы: за использование речевых этикетных формул, за использование профессиональных терминов, за использование речевых тактик.

Штрафные баллы: за несоблюдение речевого этикета, грамматические ошибки, речевые ошибки, некорректный вопрос, излишнюю эмоциональность, неправильное использование профессионального термина.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Решение функциональных задач стартапа» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.

Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	**-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на вопросы не даны или даны не верно.
Защита курсовой работы представляет собой устный публичный отчет студента, на который ему отводиться 7-8 минут, ответы на вопросы членов комиссии. Устный отчет студента включает: раскрытие целей и задач проектирования, его актуальность, описание выполненного проекта, основные выводы и предложения, разработанные студентом в процессе курсового проектирования.	**100-90 (отлично)** - Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы. Материал излагается грамотно, логично, последовательно. Оформление отвечает требованиям написания курсовой работы. Во время защиты студент показал умение кратко, доступно (ясно) представить результаты исследования, адекватно ответить на поставленные вопросы. **89-70 (хорошо)** - Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, однако умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщения и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсовой работы. Во время защиты студент показал умение кратко, доступно и ясно представить результаты исследования, однако затруднялся отвечать на поставленные вопросы. **69-50 (удовлетворительно)** - Исследование не содержит элементы новизны. Студент не в полной мере владеет теоретическим материалом по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсовой работы. Во время защиты студент затрудняется в представлении результатов исследования и ответах на поставленные вопросы **Менее 50 (неудовлетворительно) –** Выполнено менее 50% требований к курсовой работе

	(см.оценку «100-90») и студент не допущен к защите.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа:

1. Стартап как стадия бизнеса новой фирмы (от появления идеи до построения безубыточного бизнеса).
2. Деловые интересы стартаперов.
3. Различные точки зрения на стартап: стартап глазами предпринимателя, инвестора, государства, общественности, бизнес-инкубатора.
4. Интересы окружения стартаперов.
5. Классификации стартапов: инновационные и традиционные; нишевые и трендовые; конвергентные и дивергентные; коммерческие, социальные и технологические.
6. Классификация стартапов в зависимости от возможностей: разработка с нуля; «увидел и переделал»; копия того, что есть.
7. Инфраструктура стартапов (бизнес-акселераторы, бизнес-инкубаторы, технопарки, технополисы, бизнес-ангелы, венчурные фонды, фонды прямых инвестиций).
8. Составляющие конкурентоспособности на этапе стартапа.
9. Инструменты анализа потребностей и возможностей рынка на этапе стартапа (экспертные, аналитические, статистические и др.).
10. Выявление подходящих и неподходящих партнеров.
11. Поиск потенциальных клиентов.
12. Кластеризация конкурентов.
13. Анализ потенциальных интересантов деятельности в органах государственной власти и управления.
14. Источники формирования ресурсов стартапа.
15. Определение потребностей в финансировании.
16. Источники и способы привлечения финансирования для стартапа.
17. Виды бизнес-моделей.
18. Типовые бизнес-модели (включая бутстрепинговую бизнес-модель.).
19. Канва бизнес-модели (основные блоки) по А. Остервальду.
20. Особенности бутстреппинговой бизнес-модели.
21. Основные составляющие бизнес-плана стартапа.
22. Типы потенциальных инвесторов для стартапов.
23. Каналы и методы поиска инвесторов для стартапа.
24. Выбор организационно-правовой формы для стартапа.
25. Учредительные документы, необходимые для государственной регистрации фирмы.

26.Инструменты управления стартапом.

Задания 2-го типа:

Для выполнения задания студент должен провести собственный учебный стартап бизнес-проекта.

1. Какая бизнес-модель была использована для собственного стартапа. Ответ обоснуйте.
2. Опишите основные составляющие бизнес-плана собственного стартапа.
3. Какие учредительные документы были разработаны для регистрации собственной бизнес-единицы.
4. Какие инструменты анализа рынка были использованы в процессе проведения стартапа.
5. Раскройте и опишите особенности применения бутстрэппинговой бизнес-модели для развития собственного стартапа.
6. Какие типы инвесторов были привлечены в процессе проведения собственного стартапа? Варианты вхождения инвесторов в собственный стартап.
7. Обоснуйте каналы поиска инвесторов, которые использовалисьв процессе проведения стартапа.
8. Опишите возможные организационно-правовые формы, которые могут быть использованы для выбранного стартапа, их преимущества и недостатки.
9. Какие методы формирования команды стартапа использовались в процессе проведения стартапа?
10. Какие каналы поиска и отбора персонала использовались в процессе проведения стартапа?
11. Какие способы финансирования выбранного стартапа согласно его бизнес-модели использовались в процессе проведения стартапа? Какие способы привлечения финансирования также целесообразно применить в будущем?
12. Какое маркетинговое исследование проводилось в процессе запуска выбранного стартапа? Обоснуйте параметры исследования.
13. Какую действующую инфраструктуру стартапов использовали в процессе проведения стартапа?
14. Какие шаги, необходимые для обеспечения безопасности бизнеса выбранного стартапа, были пройдены?
15. Обоснуйте конкурентные позиции собственного стартапа.
16. Опишите процесс позиционирования для собственного стартапа.
17. Опишите и обоснуйте инструменты маркетинга, которые использовали для продвижения собственного стартапа.
18. Опишите и обоснуйте инструменты PR, которые использовали для продвижения собственного стартапа.

19.Определите тип собственного стартапа в соответствии с различными типами классификации стартапов. Ответ обоснуйте.

20.Определите этапы выводы продуктов/услуг выбранного старатапа в промышленный запуск.

21.Определите основные этапы государственной регистрации для выбранного стартапа, которые были пройдены.

22.Опишите основные этапы организации продаж и создания отдела продаж.

23.Определите возможные условия выхода из бизнеса для выбранного стартапа.

24.Опишите условия перехода на стадию конкурентной устойчивости выбранного стартапа. Ответ обоснуйте.

Задания 3-го типа:

Задание:

1) дать характеристику каждому из нижеприведенных методов оценки стартапов;

2) выделить их достоинства и недостатки;

3) распределить методы на 2 группы - экспертные и расчетные;

4) указать какие из 2 групп методов рекомендуется применять на ранних этапах создания стартапа, а какие на поздних.

Методы оценки стартапов: -Затратный метод (восстановительный) -Метод Беркуса -Метод нормы прибыли (метод венчурного капитала) через forward value -Метод нормы прибыли (метод венчурного капитала) через terminal value -Метод оценки потенциальной аудитории по стоимости клиента -Метод оценки потенциальной аудитории по доходности клиента -Метод оценки перспективной стоимости, основанный на коэффициентах (мультипликаторах) P/S, P/E, P/B и других -Метод расчета по модели Ave Maria -Метод скоринга (Scorecard Method) -Метод PVN

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Тренинг презентации»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Направленность (профиль) подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание:

I. Аннотация к дисциплине 3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5

III. Тематический план..... 7

IV. Содержание дисциплины 9

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины..... 11

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 15

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 16

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине. 16

IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 16

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 17

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Тренинг презентации» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Тренинг презентации» ориентировано на получение обучающимися навыков подготовки и проведения презентации с использованием различных методов и приемов управления вниманием аудитории.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент», входит в вариативную часть дисциплины.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам «Культура речи в профессиональных коммуникациях», «Деловой имидж», «PR-коммуникации».

Знания по дисциплине «Тренинг презентации» могут использоваться при освоении таких дисциплин как: «Тренинг продаж», «Управленческие навыки».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Тренинг презентации» является формирование у обучающихся способности к самоорганизации и самообразованию, способности осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, владеть различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде.

Задачи дисциплины:

- получение знаний о целях и задачах презентации, ее видах и показателях эффективности;

- знакомство со структурой презентации и требованиями к ее содержанию;
- освоение базовых навыков подготовки презентации, таких как подготовка контента, спикера, средств визуализации;
- овладение приемами и методами вовлечения и убеждения аудитории;
- формирование и развитие компетенций для работы с нештатными ситуациями во время презентации;
- тренировка проведения специфических презентаций для реализации поставленных целей.

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата).

освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способностью к самоорганизации и самообразованию.	**ОК-6**	***Знать:*** • Цели, задачи бизнес-презентаций, ее виды (З1); • Структуру бизнес-презентации, способы ее построения (З2); ***Уметь:*** • Выявлять интересы, которые вкладывают субъекты бизнеса в проведение бизнес-презентаций и планировать их результаты (У1); • Управлять своим внутренним состоянием, голосом, внешним видом (У2). ***Владеть:*** • Технологиями подготовки эффективных бизнес-презентаций (В1); • Навыками оценки эффективности бизнес-презентации (В2).	Контактная работа: Тренинги Самостоятельная работа
Способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	**ОПК-4**	***Знать:*** • Методы структурирования информации в бизнес-презентации (З3); • Инструменты презентатора (З4). ***Уметь:*** • Ставить цели и разрабатывать план бизнес-презентации (У3); • Анализировать аудиторию и ее потребности в бизнес-презентации (У4). ***Владеть:*** • Приёмами и методами убеждения аудитории (В3). • Технологией проведения специфических бизнес-презентаций (В4);	Контактная работа: Тренинги Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде.	**ПК-2**	***Знать:*** • Особенности использования вербальных и невербальных сигналов коммуникаций, применение техник снижения напряженности для предотвращения и устранения конфликтных ситуаций в процессе презентации, в том числе в ситуациях межкультурного взаимодействия (З5) ***Уметь:*** • Применять методы работы разрешения конфликтных ситуаций со слушателями (У5). • Противостоять эмоциональным манипуляциям(У6) ***Владеть:*** • техникой вербальной и невербальной коммуникации во время презентации (В5). Техниками ответов на провокационные вопросы аудитории (В6).	Контактная работа: Тренинги Самостоятельная работа

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Лекции	Актив-ные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
очная форма											
Тема 1. Презентации: виды, цели, задачи, показатели эффективности	ОК-3 (З1, З2, У1, В1)	2			2					2	Ситуацион ный практикум / 10
Тема 2. Структура презентации и требования к ее содержанию	ОК-3 (З1, З2, У1, В1), ОК-4 (З3, З4, З5, У2, У3, У4, В2, В3, В4), ПК-6 (З6, У5, В5)									2	Дискуссия/ 5
Тема 3. Технология подготовки презентации, подготовка контента, подготовка спикера	ОК-3 (З1, З2, У1, В1), ОК-4 (З3, З4, З5, У2, У3, У4,	2			2					2	Ситуационный практикум / 10 Дискуссия/5

Тема 4. Подготовка средств визуализации, вовлечение аудитории	ОК-3 (З1, З2, У1, В1), ОК-4 (З3, З4, З5, У2, У3, У4, В2, В3, В4), ПК-6 (З6, У5, В5)	2			2					2	Ситуационный практикум / 10
Тема 5. Приемы и методы убеждения	ОК-3 (З2, У1, В1), ОК-4 (У2, У3, У4, В2, В3, В4), ПК-6	2							2	2	Дидактическая игра /10
Тема 6. Работа с нештатными ситуациями во время презентации	ОК-3 (З1, З2, У1, В1), ОК-4 (З3, З4, З5, У2, У3, У4, В2, В3, В4), ПК-6 (З6, У5, В5)	2			2					2	Ситуационный практикум / 10

Тема 7. Технология проведения специфических презентаций	ОК-6 (З1,З2, У2, В1, В 2) ОПК-4 (В3, В 4), ПК-2 (З5,У5, В5, В6)									2	Ситуационный практикум / 10
Контроль, час	**12**							**14**			
Объем дисциплины (в академических часах)								**26**			

Презентация как разновидность публичного выступления. Виды презентаций в предпринимательской деятельности: бизнес-идей; бизнес-плана; бизнес-модели; ценностного предложения для целей решенческого и проблемного интервью; прототипа (MVP - minimum viable product); продуктов и услуг; "лифтовая презентация "

III. Тематический план

(Elevator pitch); отчетов о результатах инвестирования; рабочие презентации для команды стартапа. Виды презентаций по типам воздействия: убеждающая; мотивирующая; информационная. Цели и задачи презентаций. Интересы, которые вкладывают субъекты бизнеса в презентации и планируемые результаты. Адресаты презентаций. Показатели эффективности презентации.

Тема 2. Структура презентации и требования к ее содержанию

Структура презентации: «скелет», истории, законы драматургии. Правило трех тезисов. Методы структурирования информации в презентации: иерархичность, упорядоченность (хронологический порядок, структурный порядок, сравнительный порядок, комбинированный порядок), содержательность, целесообразность. Задачи и способы построения введения, основной части и завершения презентации.

Тема 3. Технология подготовки презентации: подготовка контента
Технология подготовки презентации: подготовка спикера

Постановка цели презентации: привлечь внимание, информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь. Анализ аудитории и ее потребностей в презентации. Разработка плана презентации. Написание текста. Распределение времени. Правило 30/20/10. Подготовка раздаточных и демонстрационных материалов. Разработка мультимедиа презентации. Репетиция и корректировка.

Инструментарий презентатора: слайд, голос, цвет, эмоции.

Виды подготовки к презентации, их преимущества и недостатки (презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания, заученная речь, презентация

по записи, импровизация). Управление внутренним состоянием, управление голосом. Работа с дистанцией и пространством. Внешний вид.

Приемы преодоления страха и волнения перед презентацией. Усовершенствование техники невербальной коммуникации (секреты «непослушных рук», «бегающих глаз» и

«деревянной спины»).

Тема 4. Технология подготовки презентации: подготовка средств визуализации . Технология проведения презентации: вовлечение аудитории

Законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории с помощью инструментов визуализации. Выбор средств визуализации: артефакты, плакаты, мультимедиа презентация. Принцип использования визуальных средств: минимум инструментов – максимум эффекта, шрифты, картинки, шаблоны, линейки, цветовая палитра, графическая коммуникация в презентации.

Технология создания дизайна слайдов презентации. Методы передачи идеи слайда. Текстовые слайды. Цифровые таблицы. Диаграммы: долевые, линейные, специальные. Способы отражения статистики: разъяснение данных, округление чисел, сравнение статистики. Правила визуального ряда слайдов. Список типичных ошибок при оформлении презентации

Экспресс-анализ аудитории. Закон первого впечатления – образ выступающего. Техники установления контакта с аудиторией.

Захват и удержание внимания аудитории. «Крючки» внимания (эффект первых фраз, ассоциативность речи, повторы, призывы, противопоставления, цитирование, сторителлинг и др.). Создание «якорей» восприятия в презентации. Техники вербального и невербального воздействия. Использование различных поведенческих стратегий.

Тема 5. Приемы и методы убеждения аудитории

Методы выразительной речи, техника красивой и понятной речи. Приемы адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления (оперирование краткими структурами, расстановка логических ударений, паузы в тексте, интонационное выделение). Ораторские приемы: метафора, интрига, парадокс, прием «желтой прессы». Убеждение как процесс влияния и управления изменениями эмоциональным состоянием аудитории. Инструменты убеждения оратора: искренность, мечты о великом, истории, отсутствие продаж со сцены, шутки, свободные комментарии, противоречия.

Тема 6. Работа с нештатными ситуациями во время презентации

Непредвиденные ситуации на презентации. Навыки ассертивного поведения. Методы работы с «неудобными слушателями». Каверзные и провокационные вопросы. Противостояние эмоциональным манипуляциям. Работа с возражениями публики. Техника ответа на «неудобные» вопросы аудитории. Работа с ситуацией отсутствия вопросов («вопросов нет»).

Тема 7. Технология проведения специфических презентаций

Проведение трехминутной презентации для потенциальных инвесторов. Проведение «лифтовой» презентации: привлечение внимания, демонстрация отличий

и уникальности, показ выгоды предложения для собеседника. Учет гендерных особенностей при проведении презентации.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Тренинг презентации» используются такие виды учебной работы, как тренинги, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга.

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя. *Работа с литературой (конспектирование)*

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Лементуева Л. В. Публичное выступление: теория и практика

Москва-Вологда: Инфра-Инженерия, 2016 – 128 с. режим доступа http://biblioclub.ru/.

2. Кондракова Ю.В. Устная публичная речь: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям 030602 "Связи с общественностью", 032401 "Реклама" / Ю. В. Кондакова ; Уральский гос. ун-т им. А. М. Горького. - Екатеринбург : Изд-во УрГУ, 2010. – 166с. режим доступа http://biblioclub.ru.

Дополнительная литература:

1. Гандапас Р.И. К выступлению готов!: презентационный конструктор / Радислав Гандапас. - 7-е изд. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 182с. режим доступа http://biblioclub.ru.
2. Гандапас Р.И. Камасутра для оратора : десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично : / Радислав Гандапас. - 13-е изд. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2020. – 248 с.
   режим доступа http://biblioclub.ru.
3. Тренинг публичных выступлений: учебник / Е.В. Камнева,

Ж.В. Коробанова, М.В. Полевая и др. ; под ред. Е.В. Камневой, М.В. Полевой,

Ж.В. Коробановой ; Финансовый университет при Правительстве РФ. – Москва : Прометей, 2017. – 205 с. режим доступа http://biblioclub.ru. 4. Фитцпатрик Р. Спроси маму : Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут?. — Издательские решения, 2015. — 156 с.

5. Хофф Р. Я вижу вас голыми : Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести / Рон Хофф ; Пер. с англ. А. Д. Иорданского. - Москва : Класс, 2001. - 211

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Абашкин А. 10 секретов успешной презентации стартапа	https://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/19712110sekretov-uspeshnoi-prezentatsii-startapa
2.	Желязны Д. Развитие техник бизнес-презентаций произведет настоящую революцию	https://www.e-xecutive.ru/management/biznesliderstvo/345050-Razvitie-tekhnik-biznes-prezentatsiy-proizvedet-nastoyashchuyu-revolyutsiyu
4.	Голос. Выступление. Общение. Инстаграм Седы Каспаровой	https://www.instagram.com/sedakasparova/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий тренингов, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования;
- мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер, мультимедийное оборудование (проектор, экран), наглядные пособия;
- помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том

числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-

библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

При проведении образовательного процесса по дисциплине необходимо наличие:

лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows 7 pro;

- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total

Security для бизнеса Russian Edition ***электронно-библиотечная система:***

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

современные профессиональные баз данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/ ***информационные справочные системы:***
- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» - договор об информационной поддержке от 01.01.2015. (Договор оказания информационных услуг № 22649/П от 01.01.2015г. , дополнительное соглашение от 26.05.2017г.).

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Тренинг презентации» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Тренинг	Интерактивная форма обучения, предполагающая участие обучающихся в групповой дискуссии по обсуждению профессионально важной проблемы в рамках дисциплины. Участники тренинга в командах выполняют практическое задание, в том числе участвуют в ролевых играх.	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой	ОК-6 (З1,З2, У1,У2, В1, В 2) ОПК-4 (З3,З4, У3,У4, В3, В 4) ПК-2 (З5, У6, В6)

		Оценивается: Активность участников команды в процессе подготовки и выступления, результаты выступлений и последующее участие в дискуссии. Способность обучающихся самостоятельно организовывать индивидуальную и командную деятельность в соответствии с предлагаемыми условиями ситуации и в зависимости из распределенных ролей.	ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не	

			смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

№	**Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций**	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**

1.	Зачет ОК-6 ОПК-4 ПК-2	Зачет представляет собой выполнение студентом заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **«Зачтено»** **— 90-100**– ответ правильный,
№	**Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций**	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
		позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины.	логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **— 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** **— менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к тренингу:

Задание к теме 1 «Презентации: виды, цели и задачи, показатели эффективности».

- Цель: получение знаний о видах, целях и задачах, презентации, показателях ее эффективности;

Упражнение 1. Порядок организации и проведения дискуссии «Лучший вид презентации для моего бизнеса».

Участникам дается задание в течение 5 минут проанализировать все виды презентаций, которые можно использовать в своей предпринимательской деятельности (бизнес-идей; бизнес-плана; бизнес-модели; ценностного предложения для целей решенческого и проблемного интервью; прототипа (MVP - minimum viable product); продуктов и услуг; "лифтовая презентация " (Elevator pitch); отчетов о результатах инвестирования; рабочие презентации для команды стартапа). Задача заключается в том, чтобы выбрать наиболее эффективный вид презентации, соответствующий текущей стадии развития своего бизнеса. Аргументировать свой выбор. Выбранные виды презентации обсуждаются с участниками.

Упражнение 2. Порядок организации и проведения упражнения «Убеди/замотивируй/дай информацию».

Участники в течение 20 минут готовят три презентации для своего бизнеса с разными типам воздействия на слушателей (убеждающую, мотивирующую, информационную), которая адресуется реальным людям — членам данной группы, играющим роль потенциальных клиентов. После этого каждый из предпринимателей выступает с маленькой презентационной речью (1-2 минуты). Ведущий просит всех «клиентов» решить для себя, понравилось ли им предложение. После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой тип презентации наиболее эффективен для данного направления бизнеса?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Какая презентация была наиболее эффективной? Почему?

Упражнение 3. Порядок организации и проведения дискуссии «Задача моей презентации».

Участникам дается задание в течение 15 минут написать для их бизнеса 5 задач, которые можно решить с помощью презентации, аргументируя свой выбор, после чего результаты обсуждаются с группой.

Задание к теме 2 «Структура презентации и требования к ее содержанию».

Цель: приобретение обучающимися практических навыков моделирования процесса подготовки и проведения презентации, с учетом требований к ее содержанию.

Порядок организации и проведения деловой игры «Приглашение на презентацию продукта»:

Участники объединяются в 3-4 подгруппы численностью по 4-5 человек каждая. Каждая подгруппа должна: - определить тему презентации;

- составить приглашение на презентацию своей компании в любой форме и довести его до сведения потенциальных клиентов, соблюдая определенную структуру. В приглашении нужно указать время, согласовать его с другими подгруппами;
- подготовить презентацию: составить тексты, распределить роли и назначить выступающих (постараться задействовать как можно большее количество членов подгруппы), создать плакаты, видеоролики, раздаточный материал и пр. Целевая группа презентации — потенциальные клиенты. Их роли играют студенты, находящиеся в данное время в данном помещении. Длительность презентации – 5 минут. После выполнения задания участники делятся впечатлениями проведенной работы, обсуждают структуру всех презентаций.

Задание к теме 3 «Технология подготовки презентации: подготовка контента».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: анализа и передачи информации в презентации.

Порядок организации и проведения упражнения «Презентация продукта». Участникам дается задание в течение 15 минут разработать презентацию своего продукта по следующей схеме:

- Проанализировать аудиторию и выявить ее потребности. Аудитории меняются в зависимости от задания ведущего (рабочие завода, пенсионеры, предприниматели, уголовные авторитеты, депутаты местной думы, школьники старших классов, многодетные мамы, воспитатели детского сада, офисные работники, военнослужащие и т.д.)

- Поставить свою цель презентации: привлечь внимание, информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь.
- Разработать плана презентации.
- Написать текст.
- Распределить время.
- Продумать раздаточный и демонстрационный материал, найти мультимедиа.
- Выступить с презентацией (время выступления не более 5 минут). После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:
- Какая цель презентации была использована?
- Правильно ли были проанализированные потребности аудитории?
- Как было распределено время презентации? Какая презентация была наиболее эффективной?

Задание к теме 4 «Технология подготовки презентации: подготовка спикера».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: подготовка спикера.

Порядок организации и проведения упражнений:

Упражнение 1. Порядок организации и проведения дискуссии «Лучший вид подготовки».

Участникам дается задание в течение 5 минут проанализировать различные виды подготовки презентаций и определить, как эффективно их можно применять при подготовке к презентации своего продукта (презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания, заученная речь, презентация по записи, импровизация). Заполнить таблицу, в которой будут отражены преимущества и недостатки каждого из видов. Аргументировать свой выбор.

Вид подготовки	Преимущества	Недостатки

Презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания	*1. Владение большим количеством информации 2. .....*	*1. Вероятност забыть важное что-* *Не то будет соблюдаться четкая структура*
Заученная речь		
Презентация по записи		
Импровизация		

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой тип подготовки для какого вида презентации будет наиболее эффективен?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Приведите примеры разных видов подготовки.

Упражнение 2.

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: управление внутренним состоянием

Порядок организации и проведения упражнения «Преодоление страха».

Участники выполняют упражнения на овладение навыками саморегуляции перед презентацией. После выполнения задания все участники делятся впечатлениями от проведенной работы, обсуждают эффективность того или иного приема.

«Перехватило дыхание»

- Сделайте несколько глубоких вдохов с произнесением на выдохе любых слов с употреблением гласной «у». Например: ух, круг, пух…
- Упражнение «Пушинка» подышите так, как будто перед носом у вас пушинка. И ваша задача ее не потревожить.
- Дышим диафрагмой. Упражнение «Беременный бегемотик».

«Комок в горле»

- Сосредоточить свое внимание на этом комке. И не бороться с ним. А наоборот. Помогать ему. Представьте его (комок) больше и

тяжелее, каким-либо цветом. «Попытайтесь», потому что при таком внимании комок начнет таять и уменьшаться.

- Упражнение «Поглаживание». Гладим себя по шее, уменьшая мышечные зажимы.

«Дрожь в коленках». Направьте свое мысленное внимание в дрожащее место. Обычно сразу же помогает. Если еще нет – то сознательно принудите эти коленки дрожать. А еще лучше подрожать всем телом. И непроизвольная дрожь сама уймется. Потрите круговыми движениями свои колени.

«Зажаты лицевые мышцы»

- Быстро подвигайте челюстью вперед-назад, это поможет расслабить лицевые нервы, чтобы ваше лицо не напоминало маску античного театра.
- Помассируйте место соединения верхней и нижней челюстей круговыми движениями. Упражнение «Улыбка»

«Мокрые ладони»

Энергично помотайте кистями, пошевелите пальцами, разомните ладони. Данная гимнастика помогает снять парализующий эффект волнения, стимулирует речевой аппарат; скорость вашей реакции и красноречие ощутимо повышаются.

«Скованность во всем теле»

Энергично пройдитесь, помашите руками. Физическая активность способствует снятию нервного напряжения.

«Дыхательные упражнения»

Дышать по схеме: вдох — пауза — продолжение вдоха — пауза — продолжение вдоха. Продолжать до тех пор, пока не возникнет ощущение, что легкие полностью наполнились воздухом. После этого также медленно выдохнуть, делая небольшие паузы.

Двойной вдох: вдох-вдох — выдох-выдох, и так несколько раз.

Ритмичное дыхание. Медленно вдыхать, считая до 8, задержать дыхание, досчитать ещё до 8, после чего медленно выдохнуть же 8 счетов. Ритм дыхания может быть и другим — например, на 4 или 6 счетов. Главное, чтобы вам было комфортно.

Задание к теме 5 «Технология подготовки презентации: подготовка средств визуализации».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: средств визуализации.

Упражнение 1. Порядок организации и проведения упражнения «Анализ средств визуализации для своего бизнеса».

Участникам дается задание в течение 5 минут проанализировать средства визуализации (артефакты, плакаты, мультимедиа презентация) и написать список того, что можно использовать в презентации в своей предпринимательской деятельности. Привести примеры.

Упражнение 2. Порядок организации и проведения упражнения «Создание слайдов презентации».

Участникам дается задание подготовить слайды, которые можно использовать в презентации в своего продукта, учитывая принципы использования визуальных средств: минимум инструментов – максимум эффекта, шрифты, картинки, шаблоны, линейки, цветовая палитра, графическая коммуникация в презентации. После выполнения задания все участники делятся впечатлениями от проведенной работы, обсуждают слайды получившихся презентаций.

Упражнение 3. Порядок организации и проведения упражнения «Ошибки в оформлении слайдов».

Учащимся демонстрируются слайды презентации продукта своей предпринимательской деятельности. Необходимо их проанализировать и выявить типичные ошибки в оформлении.

Задание к теме 6 «Технология проведения презентации: вовлечение аудитории».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки презентации: вовлечение аудитории.

Упражнение Порядок организации и проведения деловой игры «Завладей аудиторией»

- Участникам дается задание написать текст и выступить с презентацией своего продукта используя одновременно несколько «крючков» внимания (эффект первых фраз, ассоциативность речи, повторы, призывы, противопоставления, цитирование, сторителлинг).

Остальные участники играют роль аудитории, которая меняется в зависимости от задания ведущего

(клиенты, инвесторы, налоговая, сотрудники и т.д.)

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

Удалось ли удержать внимание аудитории?

Правильно ли были использованы «крючки» внимания?

Какие методы захвата и удержания внимания были наиболее эффективны для данной аудитории?

Задание к теме 7 «Приемы и методы убеждения аудитории».

Цель: овладение приемами и методами убеждения аудитории.

Упражнение 1.

Порядок организации и проведения упражнения «Ораторские приемы»:

Участникам дается задание написать текст и выступить с презентацией своего продукта, используя несколько ораторских приемов (метафора, интрига, парадокс, прием «желтой прессы») одновременно. Остальные участники играют роль аудитории, которая меняется в зависимости от задания ведущего (клиенты, инвесторы, налоговая, сотрудники и т.д.) После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

Удалось ли удержать внимание аудитории?

Правильно ли были использованы приемы? Какие приемы были наиболее эффективны для данной аудитории?

Упражнение 2.

Порядок организации и проведения деловой игры «Презентация в мэрии города»:

Участникам дается задание в течение 15 минут написать текст и выступить с презентацией своего продукта в мэрии с целью получения гранта на развитие своего бизнеса в маленьком городе с населением 100 тысяч человек. Аудитория, согласно данным полученным из интернета: администрация города, 80% имеют среднее специальное образование, 10% – высшее образование, 10% – среднее образование, возраст 45-85 лет, все коренные жители города и окрестных поселков.

Задача - использовать инструменты убеждения оратора (искренность, мечты о великом, истории, отсутствие продаж со сцены, шутки, свободные комментарии, противоречия).

После завершения презентации ведущий просит всех «входящих в администрацию города» решить для себя, понравилось ли им презентация и провести голосование на самый лучший проект. Распределить финансирование в зависимости от занятого места.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой инструмент убеждения наиболее эффективен для данной аудитории?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Удалось ли выступающему изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какая презентация была наиболее эффективной?

Упражнение 3.

Порядок организации и проведения деловой игры «Презентация в доме культуры города»:

Участникам дается задание написать текст и выступить с презентацией своего продукта в доме культуры с целью привлечения новых клиентов в маленьком городе с населением 100 тысяч человек и средним заработком 20 тысяч рублей в месяц. Аудитория, согласно данным, полученным в администрации: рабочие хлебного завода, строители, фермеры служащие, мамы с детьми, пенсионеры, местные авторитеты; 10% из них имеют среднее специальное образование, 2% – высшее образование, 88 % – среднее образование, возраст 0-95 лет, коренные жители города, окрестных поселков, приезжие. Роли в группе распределяются случайным образом и могут не совпадать с заявленными в сети интернет. Каждому из участников достается карточка с ролью, например: «Вы рабочий, которому два месяца не выплачивали зарплату, у вас 3-е детей и вас вынудили прийти, несмотря на ваше нежелание», «Вы пенсионерка, которая всегда приходит на все массовые мероприятия с целью привлечь к себе внимание» и т.д.

Задача - использовать приемы адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления (оперирование краткими структурами, расстановка логических ударений, паузы в тексте, интонационное выделение).

После завершения презентации ведущий просит всех слушателей решить для себя, понравилось ли им презентация и согласны ли они купить продукт. После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие приемы были наиболее эффективными для данной аудитории?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Удалось ли выступающему изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какая презентация была наиболее эффективной?

Задание к теме 8 «Работа с нештатными ситуациями во время презентации».

Цель: формирование и развитие компетенций для работы с нештатными ситуациями во время презентации;

Порядок организации и проведения деловой игры «Ответы на вопросы»:

Ведущий дает задание принять участие в пресс-конференции. Один из участников - предприниматель, который представляет продукт своей компании с целью рекламы. Остальные участники играют роль журналистов, среди которых есть конкуренты, не заинтересованные в развитии продукта предпринимателя и выходе его на рынок. Журналисты используют манипуляции, задавая каверзные и провокационные вопросы. Задача предпринимателя - противостоять эмоциональным манипуляциям, использовать техники ответа на «неудобные» вопросы аудитории.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие вопросы выводили из равновесия больше всего?
- Какие манипулятивные приемы были замечены предпринимателем, журналистами?
- Удалось ли предпринимателю изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какие техники ответы на вопросы были наиболее эффективны?

Задание к теме 9 «Технология проведения специфических презентаций».

Цель: приобретение обучающимися навыков использования специфических презентаций для реализации поставленных целей.

Упражнение 1.

Порядок организации и проведения упражнения «Презентация в лифте:

Ведущий дает задание составить план «презентации в лифте» (Elevator pitch) с учетом ограниченного времени (максимум – 1 минута) и поочередно выступают пред слушателями. Важно не только уложиться вовремя, но и проследить реакцию аудитории. Полученные результаты обсуждаются. Группу просят рассказать о своих впечатлениях, выявить скучные фразы и заменить их на более эмоциональные, конкретные.

Упражнение 2.

Порядок организации и проведения упражнения «Ошибки лифтовой презентации»

Вариант 1. Участникам выдаются тексты лифтовой презентации (Elevator pitch). Необходимо его проанализировать и выявить ошибки. *«Добрый день, я Михаил Федорович, мастер по ремонту техники, работаю в «Гранд мастере». Слышал, что у вас не работают принтеры, это большая проблема для сотрудников. Если их не починить, работники не смогут нормально работать, и выполнять половину своей работы. Сотрудникам нужно оперативно распечатывать документы, чтобы не терять рабочее время, для лишних коммуникаций. Со своей стороны могу предложить провести диагностику принтеров, узнать, в чем проблема, а дальше уже приступить к починке. Я работаю в этой сфере уже более 8 лет, у меня есть сертификат о том, что я высококвалифицированный специалист. Я гарантирую, что выполню эту работу качественно, быстро и недорого. Вот моя визитка, там указан мой номер, звоните в любое время. Я буду рад приехать и помочь вам. Спасибо за внимание, очень рад знакомству, хорошего вам дня. До свидания!»*

При обсуждении рассматривают как содержательную сторону презентации, так и форму подачи информации.

Вариант 2. Участникам выдаются тексты лифтовой презентации (Elevator pitch). Необходимо его проанализировать, выявить структуру и способы усиления эффекта.

«Я - профессиональный парикмахер, Елена. Работаю в салоне красоты «Мари». Ваши волосы сухие и секутся? Это мешает вам выглядеть ухоженно и уверенно? Если вовремя не взяться за их лечение, их будет уже не спасти и придётся отстричь. Я предлагаю Вам процедуру по восстановлению волос. Я работаю парикмахером уже более 7 лет, также у меня имеется портфолио, где вы можете наглядно посмотреть мои работы. Я гарантирую вам, что сделаю всё качественно и недорого.
Пожалуйста, вот моя визитка, звоните в любое время. Была рада знакомству, всего доброго!»

При обсуждении рассматривают как содержательную сторону презентации, так и форму подачи информации.

Упражнение 3.

Порядок организации и проведения деловой игры «Заинтересуй инвестора».

Ведущий дает задание составить план «трехминутной презентации» для потенциальных инвесторов. Студенты поочередно выступают перед слушателями, которые играют роль инвесторов проекта. Важно не только уложиться вовремя, но и проследить реакцию аудитории. Полученные результаты обсуждаются. Группу, играющую роль инвесторов, просят рассказать о своих впечатлениях, помочь выявить лишние фразы и заменить их на более эмоциональные, конкретные. Проводится голосование среди инвесторов на лучший проект. Распределяется финансирование в зависимости от занятого места.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Раскройте понятие «презентация». Сформулируйте основные цели и задачи презентации.
2. Дайте определение понятий «публичное выступление», «презентация». Приведите примеры таких мероприятий.
3. Перечислите интересы, вкладываемые субъектами бизнеса в презентации и планируемые результаты. Причислите адресатов презентаций.
4. Какие показатели эффективности презентации существуют?

5. Назовите правило трех тезисов.
6. Перечислите методы структурирования информации в презентации.
7. Какие способы построения презентации существуют?
8. Назовите потребности аудитории. Как можно их использовать в презентации?
9. Назовите правила подготовки раздаточных и демонстрационных материалов.
10. Назовите правила разработки мультимедиа презентации. Какие инструменты презентатора вы знаете?
11. Назовите виды подготовки к презентации. Каковы преимущества и недостатки каждого из видов?
12. Какие существуют способы управления внутренним состоянием? Перечислите основные приемы преодоления страха и волнения перед презентацией.
13. В чем заключается работа с дистанцией и пространством в презентациях?
14. Перечислите законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории.
15. Назовите основную технологию создания дизайна слайдов презентации.
16. Назовите список типичных ошибок при оформлении презентации
17. В чем заключается закон первого впечатления?
18. Какие существуют техники установления контакта с аудиторией?
19. Перечислите техники вербального и невербального воздействия на аудиторию.
20. Какие существуют методы выразительной речи в презентации?
21. Перечислите основные инструменты убеждения оратора.
22. Какие существуют методы работы с «неудобными слушателями».
23. Назовите техники ответов на вопросы аудитории.
24. В чем заключается особенность проведение трехминутной презентации для потенциальных инвесторов?
25. Перечислите этапы «лифтовой» презентации.

Задания 2-го типа

1. Объясните, в чем особенность презентации и публичного выступления. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
2. В чем, по-вашему мнению, состоит разница между такими видами - презентаций как: убеждающая презентация, мотивирующая презентация, информационная презентация? Обоснуйте свой ответ.
3. Объясните, в чем принципиальное отличие интересов, которые вкладывают субъекты бизнеса в презентации и планируемых результатов.
4. Объясните, каким образом используются методы структурирования информации в презентации: иерархичность, упорядоченность, содержательность, целесообразность.
5. Дайте краткую характеристику адресатов презентаций. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
6. Назовите, на какой показатель эффективности презентации Вы предпочитаете ориентироваться. Обоснуйте свой ответ.
7. Раскройте суть правила 30/20/10.
8. Раскройте на примере суть структуры презентации: «скелет», истории, законы драматургии.
9. Дайте определение понятию «Правило трех тезисов». Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
10. Объясните, каким образом взаимосвязаны цели презентации: привлечь внимание, информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь.
11. Объясните, в чем особенность внешнего вида оратора и восприятия его аудиторией.
12. Каким образом взаимосвязаны анализ аудитории, ее потребностей и разработка плана презентации. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
13. Объясните, каким образом виды подготовки к презентации влияют на успешность презентации.
14. Прокомментируйте утверждение: «Основными инструментами презентатора являются слайд, голос, цвет, эмоции». Ответ аргументируйте.
15. Назовите, какой из инструментов невербальной коммуникации подходит вам для работы лучше всего. Обоснуйте свой ответ.

16. Раскройте на примере (примерах) законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории с помощью инструментов визуализации.
17. Какие из приемов преодоления страха и волнения перед презентацией, по вашему мнению, можно применить в ситуации, требующей быстрой настройки на презентацию. Обоснуйте свой ответ.
18. Объясните, в чем особенность принципов использования визуальных средств: минимум инструментов – максимум эффекта, шрифты, картинки, шаблоны, линейки, цветовая палитра, графическая коммуникация в презентации. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
19. В чем, по-вашему мнению, состоит разница в выборе средств визуализации: артефакты, плакаты, мультимедиа презентация. Обоснуйте свой ответ.
20. Объясните, каким образом используются методы передачи идеи слайда. Обоснуйте свой ответ.
21. Раскройте на примере суть типичных ошибок при оформлении презентации.
22. Дайте краткую характеристику «якорей» восприятия в презентации. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
23. Назовите техники вербального и невербального воздействия. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
24. Объясните, каким образом взаимосвязано использование различных поведенческих стратегий в презентациях.
25. Назовите, какой из приемов адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления подходит вам для работы больше всего. Обоснуйте свой ответ.

Задания 3-го типа

1. Составьте вступление выступления по теме «Бизнес как стиль жизни», в котором определите предмет изложения. Вступление должно вызвать интерес у слушателей, завладеть их вниманием и установить доверительный контакт.

2. Изложите основную часть выступления по теме «Бизнес как стиль жизни», в которой обоснуйте точку зрения, приведите доказательства, дайте опровержение иной точке зрения и побудите к конкретному действию.

3. Напишите заключение выступления по теме «Бизнес как стиль жизни» (вывод, призыв к действию, закрепление впечатления от речи, просьба или побуждение).

4. Составьте вступление к выступлению на тему «Что такое деньги?». Вызовите любопытство слушателей, рассказав интересную историю, задав вопрос и использовав яркую цитату или факт.

5. Один из основателей русской адвокатуры, А.Ф. Кони, однажды защищал в суде инвалида-горбуна, который нанес тяжкое телесное повреждение своему соседу, который изо дня в день в течение многих лет обзывал его уродцем, когда инвалид проходил мимо его дома. Подсудимый, никогда не отвечавший на обиду, однажды вдруг не выдержал, схватил камень и кинул в своего обидчика, проломив ему голову. И вот на суде А.Ф. Кони продумал оригинальное публичное выступление. Он встал и обратился к присяжным: «Господа присяжные заседатели!» — и замолчал. Выждав паузу, он повторил свою реплику и снова замолчал. Потом еще раз также. Заседатели нервно зашептались, а после четвертого такого обращения закричали на А.Ф. Кони: «Вы что, издеваетесь над нами?» Тогда Кони сказал: «Я обратился к вам вежливо всего 4 раза, и вы уже занервничали. А что должен был чувствовать мой подзащитный, изо дня в день многие годы выслушивающий оскорбления?» Инвалида оправдали. С помощью какого приема русской адвокат достиг своей цели?

6. Незадолго до нашествия Наполеона Александр I принимал у себя французских дипломатов, уже понимая, что войны не избежать. Император четко понимал цель своей речи: надо донести до французов бессмысленность затеи Наполеона, ее обреченность. «Вот маленькая Европа, — сказал он, подходя к висевшей на стене карте, — а вот большая Россия, — он сделал пару шагов, чтобы рука коснулась Дальнего Востока. – Вам в случае неудачи можно отступать только до Парижа, а я могу отступать хоть до Камчатки! И при этом каждая пядь этой земли будет вам враждебна, ни одна баба борьбы не прекратит. Россия может проиграть отдельные сражения, но побежденной России никогда не

бывать». Послы и дипломаты ушли потрясенные. Охарактеризуйте речь императора.

7. В романе Мамина-Сибиряка «Приваловские миллионы» сын мелкого купца просил у отца помощи в открытии своей лавки. Отец сказал, что если сын сможет убедить его товарища, очень скупого торговца, купить у них давно никому не нужную арфу, то тогда сын может рассчитывать на его помощь. Предложите результативные варианты действий сына мелкого купца.

8. Составьте план выступления по теме «Почему мечта так важна человеку?»

9. Возьмите газету, в которой публикуется официальная информация, и читайте вслух, как диктор радио. Выявите лишние слова и обороты, мешающие легкому течению реки. Уберите лишние слова, упростите фразы и сделайте текст ясным.

10. «*Красноречие – это искусство говорить так, чтобы те, к кому мы обращаемся, слушали не только без труда, но и с удовольствием, и чтобы, захваченные темой и подстрекаемые самолюбием, они захотели в неё вникнуть. Стало быть, оно состоит в умении установить связь между умами и сердцами наших слушателей и нашими собственными мыслями и словами, а это значит, что, прежде всего, мы должны хорошо изучить человеческое сердце, знать все его пружины, только тогда наша речь дойдет до него и его убедит. Поставим себя на место тех, кто нас слушает, и проверим на самих себе, верна ли избранная нами форма, гармонирует ли она с темой, производит ли на собравшихся такое впечатление, что они не в силах ей противостоять. Надо, по возможности, сохранять простоту и естественность, не преувеличивать мелочей, не преуменьшать значительного. Форма должна быть изящна, она должна соответствовать содержанию и заключать в себя только необходимое» (Блез Паскаль).* Составьте план выступления по данному тексту, выделив вступление, основную часть и заключение.

11. Создайте словесный портрет вашего друга так, чтобы чужой человек мог узнать его из сотни пассажиров на вокзале. Сделав описание, дайте его почитать тому, кто знаком с прототипом портрета и попросите его догадаться, кто отражен в описании.

12. Продемонстрируйте сдержанные жесты, которые необходимо использовать во время публичного выступления.

13. Продемонстрируйте жесты, которые важно использовать в выступлении на сцене перед большим залом.

14. Продемонстрируйте эффект полного присутствия в публичном выступлении. Аргументируйте свои действия.

15. Каковы составляющие приема «начальная пауза»? Продемонстрируйте этот прием, используя любую известную вам скороговорку.

16. Какие дыхательные упражнения вы применяете перед выступлением при появлении волнения, беспокойства или страха. Продемонстрируйте одно из них.

17. Продемонстрируйте красноречие и обаяние в произнесенной фразе: *«Я очень благодарен за то, что вы, несмотря на свою занятость, нашли в себе силы отложить на время свои важные дела, и пришли на эту встречу. Это свидетельствует о вашем неравнодушии и активной жизненной позиции. Уверен, что благодаря вашему присутствию мы сможем максимально эффективно обсудить очень важную тему».*

18. Прочитайте текст и передайте свое отношение к происходящим событиям. *«Маланья-болтунья болтала, что тридцать три корабля лавировали да не вылавировали. На язык пошлин нет, что хочет, то и лопочет. Болтала-болтала, болтала-болтала, да так всего и не выболтала: ложь ходит на гнилых ногах; кто вчера солгал, тому и завтра и не поверят».* 19. Из данного текста, в котором 90 процентов избыточной информации, выкристаллизуйте мысль: «*Большое техническое средство передвижения на резиновом ходу, предназначенное для перевозки людей, в соответствии с графиком перевозок совершало поступательное движение по асфальтированной полосе земли, расположенной между домами улицы».*

20. Опишите образно глаза человека, используя их цвет, форму, разрез, психологическую и качественную характеристику.

21. Предположите, что Вам предстоит выступление перед инвесторами – участниками стартапа. Ответьте на вопросы, наиболее типичные для такого мероприятия. Не скромничайте, подайте себя с лучшей стороны.

22. Вам необходимо установить с людьми взаимопонимание и доверительный контакт. Продемонстрируйте на невербальном уровне жестами, мимикой, позой информацию «Я открыт, готов к сотрудничеству и доверяю вам». Озвучьте комплимент собравшимся.

23. Прочитайте текст лифтовой презентации. Выявите ошибки. *«Добрый день, я Михаил Федорович, мастер по ремонту техники, работаю в «Гранд мастере». Слышал, что у вас не работают принтеры, это большая проблема для сотрудников. Если их не починить, работники не смогут нормально работать, и выполнять половину своей работы. Сотрудникам нужно оперативно распечатывать документы, чтобы не терять рабочее время, для лишних коммуникаций. Со своей стороны могу предложить провести диагностику принтеров, узнать, в чем проблема, а дальше уже приступить к починке. Я работаю в этой сфере уже более 8 лет, у меня есть сертификат о том, что я высококвалифицированный специалист. Я гарантирую, что выполню эту работу качественно, быстро и недорого. Вот моя визитка, там указан мой номер, звоните в любое время. Я буду рад приехать и помочь вам. Спасибо за внимание, очень рад знакомству, хорошего вам дня. До свидания!»*

24. Захвати и удержите внимания аудитории с помощью «крючков» внимания во время выступления на тему «Почему мечта так важна человеку?»

25. Проведите трехминутную презентацию для потенциальных инвесторов на тему «Развитие отечественной авиации». Ваша цель должна хорошо прослеживаться.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Учет и анализ»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1.АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 7
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 14

1.АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Учет и анализ» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Учет и анализ» ориентировано на получение обучающимися знаний о предмете и элементах метода бухгалтерского учета, об учете активов и источниках финансирования деятельности экономического субъекта, на формирование знаний о бухгалтерской (финансовой) отчетности, о сущности и порядке проведения анализа финансовой отчетности, на развитие практических навыков и умений, позволяющих впоследствии принимать высокоэффективные оперативные управленческие решения в процессе хозяйственной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе во 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель изучения дисциплины - формирование у обучающихся базовой системы знаний в области бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности для осуществления текущего ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица, для обеспечения/поддержания текущей результативности, ресурсной достаточности, непрерывности, конкурентной устойчивости бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций, понимание места бухгалтерской информации в практике принятия деловых решений; подготовка к профессиональной деятельности и приобретение практических навыков в сфере составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Задачи изучения дисциплины:

- раскрытие сущности и содержания основных понятий и категорий бухгалтерского учета;
- раскрытие нормативно-правовой базы бухгалтерского учета в РФ;
- раскрытие основ ведения бухгалтерского учета;
- формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта;
- раскрытие основ анализа финансовой отчетности организации;
- раскрытие основных приемов и методов анализа финансовой отчетности организации;
- формирование навыков самостоятельной практической работы студентов.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**.	**ПК-1.1.** обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентной устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	требования законодательства Российской Федерации в области ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности. Методику проведения анализа бухгалтерской финансовой отчетности	осуществлять организацию, координацию и контроль процесса формирования информации в системе бухгалтерского учета; Осуществлять формирование числовых показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности; Принимать обоснованные финансово-экономические решения по результатам проведенного анализа показателей бухгалтерской отчетности	применения современных методов сбора и формирования данных в системе бухгалтерского учета, а также их анализа Составления бухгалтерской (финансовой) отчетности	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Предмет и метод бухгалтерского учета.	2		4							4	Отчет по практикуму по решению задач /20
Тема 2. Счета и двойная запись.	4		8							4	Отчет по практикуму по решению задач /20
Тема 3. Первичное наблюдение и стоимостное измерение объектов учета. Основы организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.	2		4							2	Отчет по практикуму по решению задач /20
Тема 4. Бухгалтерская финансовая отчетность.	4		8							6	Отчет по практикуму по решению задач /20
Тема 5. Анализ финансовой отчетности.	4		8							8	Отчет по практикуму по решению задач /20
Всего:	**16**		**32**							**24**	**100**
Контроль, час	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Предмет и метод бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет, его определение, цели и задачи. Измерители, применяемые в учете. Пользователи бухгалтерской информации.

Объекты бухгалтерского учета. Элементы метода бухгалтерского учета.

Нормативное регулирование бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Тема 2. Счета и двойная запись.

Понятие бухгалтерского баланса. Его содержание, структура. Типовые изменения баланса под влиянием хозяйственных операций.

Бухгалтерские счета как система группировок показателей хозяйственных операций. Дебет и кредит счетов. Обороты и сальдо. Счета бухгалтерского учета, их структура и виды. Счета активные, пассивные и активно-пассивные.

Корреспонденция счетов. Понятие о бухгалтерских проводках. Простые и сложные бухгалтерские проводки. Двойная запись операций на счетах и ее контрольное значение.

Синтетические и аналитические счета. Понятие о субсчетах. Оборотные ведомости по синтетическим и аналитическим счетам, их контрольное значение. Синтетический и аналитический учет.

План счетов бухгалтерского учета, его значение и принципы построения.

Тема 3. Первичное наблюдение и стоимостное измерение объектов учета. Основы организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Первичные документы – носители исходной информации о хозяйственных операциях. Классификация документов. Документооборот, график документооборота. Хранение документов.

Понятие о бухгалтерских регистрах. Порядок ведения бухгалтерских регистров и способы исправления в них ошибок.

Понятие формы бухгалтерского учета.

Инвентаризация имущества и финансовых обязательств. Отражение результатов инвентаризации в бухгалтерском учете.

Оценка объектов бухгалтерского учета. Виды оценок.

Калькуляция: порядок ее исчисления и виды.

Задачи бухгалтерской службы на предприятии. Структура бухгалтерии. Права и обязанности главного бухгалтера.

Учетная политика организации. Порядок ее формирования и изменения. Структура и содержание учетной политики организации.

Тема 4. Бухгалтерская финансовая отчетность.

Нормативно-правовое регулирование бухгалтерской отчетности в

Российской Федерации.

Требования к составлению бухгалтерской отчетности.

Состав и содержание бухгалтерской отчетности: общая характеристика содержащейся в ней информации.

Пользователи бухгалтерской отчетности.

Содержание и порядок составления бухгалтерского баланса.

Отчет о финансовых результатах: содержание и схемы построения отчета о финансовых результатах.

Отчет об изменениях капитала, его содержание и порядок построения. Расчет стоимости чистых активов.

Отчет о движении денежных средств, его содержание и порядок построения.

Отчет о целевом использовании полученных средств: содержание и порядок построения.

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах: структура и порядок составления пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Тема 5. Анализ финансовой отчетности.

Понятие, цели и задачи анализа финансовой отчетности. Пользователи финансовой отчетности.

Источники информации для проведения анализа финансовой отчетности. Методы, приемы и способы проведения анализа финансовой отчетности.

Анализ бухгалтерского баланса, его основных статей и расчетных показателей. Анализ структуры и динамики имущества организации (активов). Анализ структуры и динамики капитала организации (пассивов).

Анализ отчета о финансовых результатах, его состава и структуры. Анализ уровня и динамики финансовых результатов: прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от прочей деятельности и нераспределенной (непокрытого убытка).

Анализ состава и движения капитала организации, его структуры и динамики. Оценка стоимости чистых активов.

Анализ отчета о движении денежных средств. Оценка результативности текущей, финансовой и инвестиционной деятельности организации.

Значение, роль и аналитические возможности Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах при анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Анализ отчета о целевом использовании полученных средств.

Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности на основе финансовых коэффициентов: анализ ликвидности и платежеспособности организации, анализ финансовой устойчивости организации, анализ деловой активности организации, анализ прибыли и рентабельности.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО

ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Учет и анализ» используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины.

В процессе лекций студенту необходимо вести записи (конспектировать материал), чтобы впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Целесообразно записывать обобщения, выводы, а также отображать в тетради схемы и графики, изображенные на слайдах. Важно фиксировать всю терминологию. Для ускорения записи рекомендуется вводить понятные сокращения.

Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Преподаватель приводит список используемых и рекомендуемых источников для изучения конкретной темы.

В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

При чтении лекций по дисциплине преподаватель использует электронные мультимедийные презентации.

Обучающимся предоставляется возможность копирования презентаций для самоподготовки и подготовки к промежуточной аттестации.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Решение задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, формирование практических навыков в области ведения бухгалтерского учета, составления и анализа бухгалтерской отчетности.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины «Учет и анализ».

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Учет и анализ» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Практические задания выполняются индивидуально. Для выполнения практического задания необходимо внимательно прочитать задание, изучить рекомендуемую литературу, в т.ч. дополнительную.

Работа с рекомендуемой литературой.

Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией и способствует формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий. Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений дисциплины «Учет и анализ».

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при

подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

При подготовке к зачету с использованием учебника важно:

- писать заметки
- выделять главное
- определять связи
- рисовать схемы
- составлять таблицы
- структурировать материал любым удобным для вас способом.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Предмет и метод бухгалтерского учета.	Основные правила (принципы) ведения бухгалтерского учета, их сущность. Допущения бухгалтерского учета: имущественная обособленность, непрерывность деятельности организации, последовательность применения учетной политики, временная определенность фактов хозяйственной деятельности. Требования бухгалтерского учета: полнота, своевременность, осмотрительность, приоритет содержания перед формой, непротиворечивость, рациональность.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Отчёт по практикуму по решению задач.
Тема 2. Счета и двойная запись.	Синтетические и аналитические счета. Понятие о субсчетах. План счетов бухгалтерского учета, его значение и принципы построения.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Отчёт по практикуму по решению задач.
Тема 3. Первичное	Документооборот, график документооборота.	Работа с литературой,	Отчёт по практикуму по

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
наблюдение и стоимостное измерение объектов учета. Основы организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности	Хранение документов. Порядок ведения бухгалтерских регистров и способы исправления в них ошибок. Отражение результатов инвентаризации в бухгалтерском учете. Оценка объектов бухгалтерского учета. Виды оценок. Задачи бухгалтерской службы на предприятии. Структура бухгалтерии. Права и обязанности главного бухгалтера.	включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	решению задач.
Тема 4. Бухгалтерская финансовая отчетность.	Требования к составлению бухгалтерской отчетности. Пользователи бухгалтерской отчетности. Отчет об изменениях капитала, его содержание и порядок построения. Отчет о целевом использовании полученных средств: содержание и порядок построения.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Отчёт по практикуму по решению задач.
Тема 5. Анализ финансовой отчетности.	Источники информации для проведения анализа финансовой отчетности. Анализ структуры и динамики имущества организации (активов). Анализ структуры и динамики капитала организации (пассивов). Анализ уровня и динамики финансовых результатов: прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от прочей деятельности и нераспределенной (непокрытого убытка). Оценка стоимости чистых активов. Анализ отчета о движении денежных средств. Оценка результативности текущей, финансовой и инвестиционной деятельности организации.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму по решению задач.	Отчёт по практикуму по решению задач.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	Анализ отчета о целевом использовании полученных средств.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Бухгалтерский финансовый учет : учебник и практикум для вузов / О. Л. Островская, Л. Л. Покровская, М. А. Осипов ; под редакцией Т. П. Карповой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 438 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12214-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468842

2. Чувикова, В. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебник / В. В. Чувикова, Т. Б. Иззука. – 4-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 247 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621853

Дополнительная литература

1. Теория и организация бухгалтерского учета: учебник / под ред. Т.П. Алавердовой. - М.: Университет «Синергия», 2020. – 196 с. (Серия «Легкий учебник»).

2. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 1. Бухгалтерский учет : учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04059-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471336

3. Воронченко, Т. В. Теория бухгалтерского учета : учебник и практикум для вузов / Т. В. Воронченко. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 283 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13611-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469404

4. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ : учебник для вузов / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова ; под редакцией И. М. Дмитриевой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 358 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03353-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468674

3. Практикум по бухгалтерскому учету и анализу/ под ред. Т.П.

Алавердовой. – 4-е изд., перераб. и доп. –М.: Университет «Синергия», 2020. – 244 с.

4. Фельдман, И. А. Бухгалтерский учет : учебник для вузов / И. А. Фельдман. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 287 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3575-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487752.

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Министерство Финансов России	https://www.minfin.ru/
2	Официальный сайт «Консультант Плюс»	https://www.consultant.ru/
3	Официальный сайт «Бухгалтер»	http://www.buhgalter.ru/
4	Экономический анализ: теория и практика	https://www.fin-izdat.ru/journal/analiz
5	Материалы и документы по ведению бухгалтерского учета, составлению и анализу отчетности в соответствии с международными стандартами	https://www.banks2ifrs.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	17-20 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, без ошибок и исправлений, качественно и творчески; 14-16 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, при выполнении отдельных операций и расчетов допущены небольшие ошибки и неточности; общий вид работы аккуратный; 10-13 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, но отдельные операции и расчеты выполнены с ошибками и неточностями; работа оформлена небрежно или не закончена в срок; 1-9 – обучающийся самостоятельно не справился с задачей, последовательность выполнения операций нарушена, допущены серьезные ошибки в расчетах, задача оформлена небрежно и имеет незаконченный вид.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикуму по решению задач:

Задание № 1.

Откройте активный счет «Касса», отразите операции по движению денежных средств в кассе, подсчитайте обороты и определите конечный остаток.

Исходные данные

1. Остаток денег в кассе на начало дня 1 200 руб.
2. Поступили в кассу в течение дня денежные средства:

а) за проданную продукцию 1 700 руб.

б) остаток не израсходованных подотчетных сумм 350 руб.

в) из банка для выплаты заработной платы работникам организации 180 000 руб.

г) с расчетного счета на хозяйственные расходы и командировки 15 000 руб.

3.Выдано из кассы в течение дня:

а) под отчет 1 500 руб.

б) заработная плата работникам 180 000 руб.

в) на командировочные расходы 13 000 руб.

г) на хозяйственные расходы 1 900 руб.

Д	**счет «Касса»**	**К**
Сн		

Оборот по дебету	Оборот по кредиту
Ск	

Задание № 2.

Откройте пассивный счет «Расчеты с персоналом по оплате труда», отразите операции по движению задолженности по заработной плате, подсчитайте обороты и конечный остаток.

Исходные данные.

1. Остаток кредиторской задолженности по заработной плате работникам организации на 01.03.2__г. составил 150 000 руб.
2. Начислена заработная плата за месяц:
   а) рабочим за изготовление продукции 70 000 руб.
   б) цеховому персоналу 40 000 руб.
   в) административно – управленческому персоналу организации 135 000 руб.
3. Удержано из заработной платы:
   а) налог на доходы с физических лиц 28 000 руб.
   б) в погашение недостачи 10 000 руб.
   в) за бракованную продукцию 1 200 руб.
   г) алименты 7 000 руб.
4. Выплачена из кассы заработная плата работникам организации 150 000 руб.

счет «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Д	**К**
	Сн
Оборот по дебету	Оборот по кредиту
	Ск

Задание №3.

Откройте активный счет «Расчетные счета», отразите операции по движению денежных средств на расчетном счете, подсчитайте обороты и определите конечный остаток.

Исходные данные

1. Остаток денежных средств на расчетном счете на начало дня 100 200 руб.

2. Зачислены на расчетный счет денежные средства в течение дня:

а) от покупателей за проданную продукцию 177000 руб.

б) краткосрочный кредит банка
350 000 руб.

в) от дебиторов
180 000 руб.

г) вклад учредителя в уставный капитал
15 000 руб.

3.Перечислено с расчетного счета в течение дня:

а) страховые взносы в государственные внебюджетные фонды 51 500 руб.

б) налог на прибыль в бюджет
80 000 руб.

в) поставщикам за материалы
59 000 руб.

г) в погашение процентов за долгосрочный кредит
19 900 руб.

счет «Расчетные счета»

Д	**К**
Сн	
Оборот по дебету	Оборот по кредиту
Ск	

Задание №4.

Откройте пассивный счет «Расчеты по налогам и сборам», отразите операции по движению кредиторской задолженности по налогам и сборам в бюджет, подсчитайте обороты и конечный остаток.

Исходные данные.

1. Остаток кредиторской задолженности по налогам и сборам в бюджет организации на 01.03.2__г. составил
160 000 руб.

2. Начислены налоги за месяц:

а) налог на имущество
70 000 руб.

б) транспортный налог

20 000 руб.

в) налог на прибыль

135 000 руб.

3. перечислены в бюджет налоги:

а) налог на доходы с физических лиц

48 000 руб.

б) налог на добавленную стоимость

100 000 руб.

в) земельный налог

12 000 руб.

счет «Расчеты по налогам и сборам»

Д	**К**
	Сн
Оборот по дебету	Оборот по кредиту
	Ск

Задание №5.

Составьте бухгалтерские проводки по фактам хозяйственной жизни и определите корреспондирующие счета на основе Плана счетов.

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Д	К	Сумма руб.
1.	От поставщика поступили материалы (счет не оплачен)			120 000
2.	Покупатель внес в кассу средства за приобретенный за наличный расчет товар			100 000
3.	Начислена заработная плата аппарату управления			157 000
4.	С расчетного счета перечислено в погашение задолженности поставщику за поступившие от него ранее материалы			120 000
5.	Материалы отпущены в производство на изготовление продукции			20 000
6.	Из кассы подотчетному лицу выданы средства на командировку			3 000

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Д	К	Сумма руб.
7.	Выдана из кассы заработная плата			12 000
8.	Зачислен на расчетный счет краткосрочный кредит банка			20 000
9.	Удержан из заработной платы налог на доходы с физических лиц			13 000
10.	С расчетного счета в кассу поступили денежные средства для выплаты заработной платы			210 000
11.	Поступил станок от продавца			50 000
12.	Списаны материалы на изготовление продукции			40 000
13.	Выдано из кассы в подотчет на командировочные расходы			21 000
14.	Учтен НДС по приобретенным материалам			9 000
15.	Выпущена из производства готовая продукция			125 000
16.	Перечислен налог на прибыль в бюджет			45 000
17.	Начислен налог на имущество			12 000
18.	Утвержден авансовый отчет по командировочным расходам			17 000
19.	Приняты к учету нематериальные активы			60 000
20.	НДС принят к вычету из бюджета			9 000

Задание № 6.

1. Составьте бухгалтерский баланс предприятия на 01. 04. 20__г.

2. Составьте бухгалтерские проводки и занесите их в Журнал регистрации хозяйственных операций

3. Откройте счета бухгалтерского учета, запишите в них начальное сальдо, разнесите операции по счетам, подсчитайте дебетовые и кредитовые обороты за месяц и выведите конечные сальдо.

4. Составьте сальдовую оборотную ведомость по синтетическим счетам.

5. Составьте шахматную оборотную ведомость.

6. Составьте бухгалтерский баланс на 01.05.20__г.

Исходные данные:

1. Остатки по счетам на 01.04.20__г.

Номера и наименование счетов	Сумма руб.
01 « Основные средства»	125 000
10 « Материалы»	15 000
43 « Готовая продукция»	30 000
50 «Касса»	2 000
51 « Расчетные счета»	125 000
60 « Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (задолженность поставщикам за полученные ранее материалы)	118 000
66 « Расчеты по краткосрочному кредиту	17 000
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	41000
71 « Расчеты подотчетными лицами»(долг подотчетного лица)	1 000
80 « Уставный капитал»	94 000
99 «Прибыли и убытки» (прибыль)	28 000

2. Баланс предприятия на 01.04.20__г.

Актив	Сумма руб.	Пассив	Сумма руб.
Баланс		Баланс	

3. Хозяйственные операции за месяц:

№	Краткое содержание операции	Д	К	Сумма руб.
1.	Оприходованы на склад поступившие от поставщиков материалы.			6 500
2.	Перечислено в оплату счетов поставщиков.			7670
3.	Отпущены материалы в основное производство для изготовления продукции.			28 200
4.	Начислена заработная плата рабочим основного производства за изготовление продукции.			50 000
5.	Возвращены на склад не использованные в производстве			1 200
6.	материалы.			1 000
	Оприходованы приобретенные подотчетным лицом материалы.			
7.				41 000
	Получено в кассу: - для выдачи заработной платы			3 000
8.	-на командировочные расходы.			
	Выданы:			41 000
	-заработная плата персоналу			
	-под отчет на расходы по			2 800
9.	командировке.			
	Сдана на расчетный счет излишне полученная сумма на			200
10.	командировочные расходы.			
	Сдана на склад из производства			18 000
11.	готовая продукция.			
	С расчетного счета погашена задолженность по ранее полученному кредиту			15 000

4. Бухгалтерские счета для отражения хозяйственных операций:

Д	К	Д	К	Д	К

Об.	Об.	Об.	Об.	Об.	Об.

Д К Д К Д К

Об.	Об.	Об.	Об.	Об.	Об.

Д К Д К Д К

Об.	Об.	Об.	Об.	Об.	Об.

Д К Д К Д К

Об.	Об.	Об.	Об.	Об.	Об.
Д	К	Д	К	Д	К
Об.	Об.	Об.	Об.	Об.	Об.

5. Сальдовая оборотная ведомость по синтетическим счетам.

№ и наименование синтетических счетов	Остатки на начало 01 .04.20__г.		Обороты за апрель		Остатки на 01.05.20__г.	
	Д	К	Д	К	Д	К

Итого						

6. Шахматная оборотная ведомость.

К / Д	10	20	50	51	60	70	71	Итого по дебету
10								
20								
43								
50								
51								
60								
66								
70								
71								
Итого по кредиту								

7. Баланс предприятия на 01.05.20__г.

Актив	Сумма руб.	Пассив	Сумма руб.

Баланс		Баланс	

Задание № 7.

По данным оборотной ведомости составьте бухгалтерский баланс.

№ и название счета		Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
		Д	К	Д	К	Д	К
01 Основные средства		3736650	____	41500	161500	3616650	____
02 Амортизация основных средств		____	2205770	61600	86580	____	2230750
04 Нематериальные активы		144725	____	___	79925	64800	____
05 Амортизация нематериальных активов		____	19400	14255	855	____	6000
08 Вложения во внеоборотные активы		____	____	41500	41500	____	____
10 Материалы		1397500	____	79330	760580	716250	____
14 Резервы под обесценение материалов		____	____	___	10000	____	10000
15 Заготовление материальных ценностей		____	____	65000	65000	____	____
16 Отклонение в стоимости заготовленных ценностей		71000	____	2000	37164	35836	____
19 НДС по приобретенным ценностям		239914	____	34680	106380	168214	____
20 Основное производство		33090	____	1624585	1604775	52900	____
23 Вспомогательное производство		____	____	164283	164283	____	____
25 Общепроизводственные расходы		____	____	479656	479656	____	____
26 Общехозяйственные расходы		____	____	134331	134331	____	____
28 Брак в производстве		____	____	3000	3000	____	____
40 Выпуск продукции		____	____	1586775	1586775	____	____
43 Готовая продукция		198800	__	1610000	969844	838956	__

			____				____
50 Касса		7300	____	38781	538781	7300	____
51 Расчетные счета		472390	____	1620170	1904682	187878	____
55 Специальные счета		____	____	50000	___	50000	____
58.1 Финансовые вложения, субсчет «Паи и акции»		140000	____	70000	71250	138750	____
60 Расчеты с поставщиками		____	843104	589800	145800	____	399104
62.1Р. С покупателями		327970	____	1500000	1572021	255949	____
62.2 Авансы полученные		____	236700	1404051	1167351	____	____
66 Расчеты по краткосрочным кредитам и займам		____	679870	347435	7500	____	339935
68 Расчеты по налогам и сборам		____	162286	476017	543858	____	230127
69 Расчеты по социальному страхованию и обеспечению		____	51700	68800	228142	____	211042
70 Расчеты с персоналом по оплате труда		____	213475	510967	622600	____	325108
71 Расчеты с подотчетными лицами		4300	____	10400	5600	9100	____
73 Расчеты с персоналом по прочим операциям		128000	____	30000	10000	148000	____
76 Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами		30000	28726	507806	501380	30000	22300
80 Уставный капитал		____	524800	___	___	____	524800
82 Резервный капитал		____	92700	___	___	____	92700
83 Добавочный капитал		____	925524	___	___	____	925524
84.1 Прибыль подлежащая распределению		____	____	___	568117	____	568117
84.3 Нераспределенная. прибыль		____	442176	___	___	____	442176
90.1 Выручка		____	9150800	10650800	1500000	____	____
90.2 Себестоимость продаж		6071217	____	946619	7017836	____	____
90.3 НДС		1525133	____	250000	1775133	____	____
90.6 Управленческие расходы		503927	____	134331	638258	____	____

90.7 Коммерческие расходы		181400	____	47400	228800	____	____
90.9 Прибыль или убыток		869123	____	9781677	10650800	____	____
91.1 Прочие доходы		____	250760	584560	333800	____	____
91.2 Прочие расходы		427220	____	340602	767822	____	____
91.9 Сальдо прочих доходов и расходов		____	176460	767822	591362	____	____
97 Расходы будущих периодов		3600	____	24000	1000	26600	____
98 Доходы будущих периодов		____	20000	500	___	____	19500
99 Прибыль или убыток		____	489008	610658	121650	____	____
ИТОГО		6935239	6935239			6347183	6347183

Задание № 8.

Валюта баланса на начало периода – 140 000 руб., на конец периода – 160 000 руб., Выручка от продаж – 80 000 руб., налог на прибыль 4 000 руб., нераспределенная прибыль – 15 200 руб.

Рассчитайте оборачиваемость активов.

Задание № 9.

Оборотные активы – 60 000 руб., внеоборотные активы – 90 000 руб., собственный капитал организации – 80 000 руб. Выручка – 100 000 руб., себестоимость – 70 000 руб., прибыль до налогообложения -15 000 руб. Рассчитайте коэффициент финансового рычага (капитализации).

Задание № 10.

Валюта баланса – 150 000 руб., Собственный капитал организации – 60 000 р. Выручка – 100 000 р. Себестоимость – 70 000 р. Прибыль до налогообложения -20 000 р. Налог на прибыль – 4800 р. Рассчитайте по данным финансовой отчетности рентабельность продаж организации.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Учет и анализ» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	**«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Бухгалтерский учет, его определение и задачи.
2. Предмет и объекты бухгалтерского учета.
3. Элементы метода бухучета.
4. Бухгалтерский баланс, его строение и виды.
5. Изменения в бухгалтерском балансе под влиянием фактов хозяйственной жизни.
6. Счета бухгалтерского учета, их строение и виды.
7. Двойная запись на счетах бухгалтерского учета.
8. Счета синтетического и аналитического учета.
9. Инвентаризация, ее определение и порядок проведения.
10. Оценка и калькуляция, их характеристика.
11. Первичные документы, их классификация и порядок заполнения.
12. Учетные регистры бухгалтерского учета, их классификация.
13. Учетная политика организации, ее определение и порядок формирования.
14. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, ее определение и состав.
15. Нормативное регулирование БФО.
16. Бухгалтерский баланс, его структура и порядок заполнения.
17. Отчет о финансовых результатах, его структура и порядок заполнения.
18. Отчет об изменениях капитала, его структура и порядок заполнения.

19. Содержание и структура Отчета о движении денежных средств, порядок его заполнения.
20. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, их содержание и порядок заполнения.
21. Анализ финансовой отчетности, его определение, цели и задачи. Основные методы анализа.
22. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности организации. Абсолютные и относительные показатели ликвидности.
23. Анализ финансовой устойчивости организации. Абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости.
24. Анализ деловой активности организации. Показатели, характеризующие деловую активность.
25. Анализ финансовых результатов. Абсолютные и относительные показатели, порядок их расчета.

Задания 2-го типа

1. Верно или неверно утверждение, что прибыль – это превышение расходов над доходами? Аргументировать свой ответ.
2. Верно или неверно утверждение, что ведение бухгалтерского учета для организации является необязательным? Аргументировать свой ответ.
3. Верно или неверно утверждение, что активы равны капитал минус обязательства? Аргументировать свой ответ.
4. Верно или неверно утверждение, что ведение бухгалтерского учета является обязательным для всех организаций? Аргументировать свой ответ.
5. Верно или неверно утверждение, что ведение управленческого учета является обязательным для всех организаций? Аргументировать свой ответ.
6. Верно или неверно утверждение, что бухгалтерская проводка – это запись хозяйственной операции по дебету одного и дебету другого счета в одной сумме? Аргументировать свой ответ.
7. Верно или неверно утверждение, что прибыль – это превышение доходов над расходами? Аргументировать свой ответ.
8. Верно или неверно утверждение, что предметом бухгалтерского учета является вся финансово-хозяйственная деятельность организации? Аргументировать свой ответ.
9. Верно или неверно утверждение, что уставный капитал учитывает прирост стоимости имущества.
10. Верно или неверно утверждение, что добавочный капитал отражает прирост стоимости имущества.
11. Верно или неверно утверждение, что аналитический учет ведется только в денежной оценке.
12. Верно или неверно утверждение, что превышение фактического имущества по данным инвентаризации над учетными данными называется недостача.

13. Верно или неверно утверждение, что бухгалтерская проводка – это запись хозяйственной операции по дебету одного и кредиту другого счета в одной сумме? Аргументировать свой ответ.

14. Верно или неверно утверждение, что расчеты наличными деньгами производятся в пределах 120 тысяч рублей.

15. Верно или неверно утверждение, что расчеты наличными деньгами производятся в пределах 100 тысяч рублей.

17. Верно ли утверждение, что ведение бухгалтерского учета для организации является необязательным? Аргументировать свой ответ.

18. Верно ли утверждение, что активы равны капитал минус обязательства? Аргументировать свой ответ.

19. Верно или неверно утверждение, что аналитический учет ведется только в натуральных показателях.

20. Верно или неверно утверждение, что полная себестоимость включает в себя затраты на производство, управление и коммерческие расходы.

21. Верно или неверно утверждение, что синтетический учет ведется только в денежной оценке.

22. Верно или неверно утверждение, что аналитический учет ведется в денежной оценке и натуральных показателях.

23. Верно или неверно утверждение, что добавочный капитал отражает уменьшение стоимости имущества.

24. Верно или неверно утверждение, что резервный капитал отражает прирост стоимости имущества.

25. Верно или неверно утверждение, что превышение фактического имущества по данным инвентаризации над учетными данными называется излишек.

Задания 3-го типа

Задание № 1.

На основании следующих данных составить оборотную ведомость по аналитическим счетам к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». На начало месяца остаток на счете 60 составил 10370 руб.

Ведомость остатков по аналитическим счетам к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.
1	Нефтебаза	2750
2	СМУ-6	100
3	Магазин	7520
	Итого	10370

В течение отчетного периода произошли следующие хозяйственные

операции:

№ п/п	Содержание	Сумма, руб.
1	Поступили от магазина а) доски - б) цемент	 296400 56100
2	Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности а) нефтебазе б) магазину	 2750 7520

Задание № 2.

На основе данных определить типы изменений в бухгалтерском балансе.

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.	Тип изменения	Изменение валюты
1	Получены деньги в кассу с расчетного счета	53000		
2	Выдано из кассы главному инженеру под отчет	2500		
3	Начислена заработная плата работникам основного производства	41000		
4	Произведены удержания из заработной платы (налог на доходы)	12400		
5	Выдана из кассы оплата труда	40500		
6	Поступил от поставщиков лес	49800		

Задание № 3.

На основании следующих данных составить оборотную ведомость по аналитическим счетам к счету 10 “Материалы”

На начало месяца остаток на счете 10 составил 388100 руб.

Ведомость остатков по аналитическим счетам счета 10 «Материалы»

п/п	Наименование	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Доски	$м^3$	350	570	199500
2	Цемент	ц	220	330	72600
3	Лес круглый	$м^3$	290	400	116000
	Итого	х	х	х	388100

В течение отчетного периода произошли следующие хозяйственные

операции:

№ п/п	Содержание	Сумма, руб.
1	Поступили от магазина а) доски - 520м^3 б) цемент - 170ц	?
2	Списаны на основное производство а) цемент - 120ц б) доски - 170м^3	?

Задание № 4.

Определить типы изменений в бухгалтерском балансе.

п.п	Наименование операции	Сумма, руб.	Тип измен.	Измен. валюты
1	Перечислен налог в бюджет с расчетного счета	11800		
2	Оприходована готовая продукция основного произв.	19100		
3	Отпущены ГСМ со склада на производство	51100		
4	Внесена неполученная заработная плата из кассы на расчетный счет	500		
	Поступил на расчетный счет краткосрочный кредит банка	30000		
6	Отпущены со склада запасные части	5200		
7	Возвращен в кассу подотчетным лицом остаток неиспользованной суммы	700		

Задание № 5.

В балансе на начало отчетного периода по статье «Задолженность перед бюджетом» сумма составляет 19 тыс. руб. В текущем учете ее содержанию соответствует пассивный счет «Расчеты по налогам и сборам». В течение месяца в фирме произошли следующие операции:

1. Отражена задолженность перед бюджетом по налогу на прибыль 40 тыс. руб.
2. Погашена задолженность по НДФЛ, сумма которого перечислена с расчетного счета -12 тыс. руб.
3. При окончательном перерасчете обязательств с финансовыми органами увеличивается задолженность перед бюджетом 8000 руб.
4. Погашена задолженность перед бюджетом путем получения ссуды банка 16000 руб.

Открыть счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» . Записать хозяйственные операции, вывести конечное сальдо.

Задание № 6.

Записать проводки, показать схему счета, вывести конечное сальдо.

Дебиторская задолженность на счете «Расчеты с подотчетными лицами» на начало дня составила 75000 руб. За день по счету произошли следующие хозяйственные операции: - утвержден авансовый отчет на сумму – 59500 руб.; - оставшаяся часть долга внесена в кассу - 6500 руб.; - выданы деньги на командировку – 32000 руб.; - выданы деньги на хозяйственные расходы – 2000 руб.

Задание № 7.

Открыть счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». Записать хозяйственные операции, вывести сальдо конечное.

На счете расчеты по социальному страхованию и обеспечению на начало месяца сальдо составило 27000 руб. За месяц по счету произошли следующие хозяйственные операции:

- перечислены взносы во внебюджетные фонды – 27000 руб.; - начислены страховые взносы на зарплату основных производственных рабочих – 13000 руб.; - начислены страховые взносы на зарплату АУП – 5850 руб.; - начислено пособие по временной нетрудоспособности – 5300 руб.

Задание № 8.

На основе данных определить типы изменений в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций:

п/п	Наименование	Сумма, руб.	Тип изменения	Изменение валюты
1	Получены деньги в кассу с расчетного счета	53000		
2	Выдано из кассы главному инженеру под отчет	2500		
3	Начислена заработная плата работникам основного производства	41000		
4	Произведены удержания из заработной платы налога на доходы физических лиц	12400		
5	Выдана из кассы заработная плата	40500		
6	Поступили от поставщиков материалы	49800		

Задание № 9.

Оборотные активы – 60 000 руб., внеоборотные активы –90 000 руб., собственный капитал организации – 80 000руб. Выручка – 100 000 руб., себестоимость – 70 000 руб., прибыль до налогообложения -15 000 руб. Рассчитайте коэффициент финансового рычага (капитализации).

Задание № 10.

Валюта баланса – 150 000 руб., Собственный капитал организации – 60 000р.Выручка – 100 000 р. Себестоимость – 70 000 р. Прибыль до налогообложения -20 000 р. Налог на прибыль – 4800 р. Рассчитайте по данным финансовой отчетности рентабельность продаж организации.

Задание № 11.

Валюта баланса на начало периода – 140 000 руб., на конец периода – 160 000 руб. Выручка от продаж – 80 000 руб., налог на прибыль 4 000 руб., нераспределенная прибыль – 15 200 руб. Рассчитайте оборачиваемость активов.

Задание № 12.

Основные средства организации – 2 000 тыс. руб., запасы и затраты – 1 800 тыс. руб., дебиторская задолженность – 2 300 тыс. руб., денежные средства – 10 тыс. руб., валюта баланса – 6 110 тыс. руб., собственный капитал – 2 550 тыс. руб., долгосрочные заемные средства – 1 060 тыс. руб., краткосрочные ссуды банка – 2 000 тыс. руб., кредиторская задолженность – 500 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент текущей ликвидности.

Задание № 13.

Компания имеет следующие показатели по бухгалтерской финансовой отчетности: выручка 100 000 руб., валовая прибыль – 30 000 руб., прибыль до налогообложения – 12 000 руб., ПНО -2000 руб., ОНА – 3000 руб., ОНО -1000 руб. Рассчитайте текущий налог на прибыль и определите чистую прибыль организации.

Задание № 14.

Валюта баланса – 150 000 руб., Собственный капитал организации – 60 000 руб., выручка от продажи – 100 000 руб., себестоимость – 60 000 руб., коммерческие расходы – 10000 руб. Прибыль до налогообложения -20 000 руб., налог на прибыль – 4800 руб.

Рассчитайте по данным финансовой отчетности экономическую рентабельность.

Задание № 15.

Рассчитайте отсутствующие показатели, сформулируйте вывод.

Показатель	Сумма, т. руб
Выручка от продаж, тыс. руб.	218315
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	206149
Валовая прибыль, тыс. руб.	
Коммерческие расходы, тыс. руб.	8732
Управленческие (общехозяйственные) расходы, тыс. руб.	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1842
Чистая прибыль, тыс. руб.	1437
Рентабельность оборота, %: — по прибыли до налогообложения	
— по чистой прибыли	

Задание № 16.

Валюта баланса – 150 000 руб., Оборотные активы организации – 50 000 руб. Собственный капитал организации – 60 000 руб., долгосрочные обязательства отсутствуют. Выручка – 100 000 руб. Себестоимость – 70 000 руб. Прибыль до налогообложения -20 000 руб. Налог на прибыль – 4800 руб. Рассчитайте чистый оборотный капитал организации.

Задание № 17.

Валюта баланса – 200 000 руб., оборотные активы организации – 50 000 руб. Собственный капитал организации – 160 000 руб., долгосрочные обязательства отсутствуют. Выручка – 100 000 руб. Себестоимость – 70 000 руб. Прибыль до налогообложения -20 000 руб. Налог на прибыль – 4800 руб. Рассчитайте величину собственных оборотных средств организации.

Задание № 18.

Долгосрочные обязательства -50000 руб., краткосрочные обязательства – 100000 руб., собственный капитал организации – 60 000руб. Выручка – 100 000 руб. Себестоимость – 70 000 руб., прибыль до налогообложения -20 000 руб., налог на прибыль – 4800 руб. Определите коэффициент финансовой независимости организации.

Задание № 19.

Компания имеет следующие показатели финансовой отчетности: собственный капитал – 80 000 руб., валюта баланса – 150 000 руб., внеоборотные активы – 60000 руб., выручка – 100 000 руб., себестоимость – 70 000 руб., прибыль до налогообложения -20 000 руб., налог на прибыль – 4800 руб. Определите коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами.

Задание № 20.

По данным финансовой отчетности рассчитайте коэффициенты: текущей ликвидности, срочной ликвидности, абсолютной ликвидности и общий показатель платежеспособности организации, сделайте вывод.

Наиболее ликвидные активы:18 000 т. руб.;
Быстрореализуемые активы:45 000 т. руб.;
Медленно-реализуемые активы:45 000 т. руб.;
Труднореализуемые активы:62 000 т. руб.;
Наиболее срочные обязательства: 25 000 т. руб.;
Краткосрочные пассивы:50 000 т. руб.;
Долгосрочные пассивы:20 000 т. руб.;
Постоянные пассивы:75 000 т. руб.

Задание № 21.

Основные средства организации – 2 000 тыс. руб., запасы и затраты – 1 800 тыс. руб., дебиторская задолженность – 2 300 тыс. руб., денежные средства – 10 тыс. руб., краткосрочные финансовые вложения – 105 000 руб., валюта баланса – 6 110 тыс. руб., собственный капитал – 2 550 тыс. руб., долгосрочные заемные средства – 1 060 тыс. руб., краткосрочные ссуды банка – 2 000 тыс. руб., кредиторская задолженность – 500 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент абсолютной ликвидности.

Задание № 22.

По данным финансовой отчетности проанализируйте ликвидность баланса, сделайте вывод.

Наиболее ликвидные активы:18 000 т. руб.;
Быстрореализуемые активы:45 000 т. руб.;
Медленно-реализуемые активы:45 000 т. руб.;
Труднореализуемые активы:62 000 т. руб.;
Наиболее срочные обязательства: 25 000 т. руб.;
Краткосрочные пассивы:50 000 т. руб.;
Долгосрочные пассивы:20 000 т. руб.;
Постоянные пассивы:75 000 т. руб.

Задание № 23.

Основные средства организации – 2 000 тыс. руб., запасы и затраты – 1 800 тыс. руб., дебиторская задолженность – 2 300 тыс. руб., денежные средства – 10 тыс. руб., краткосрочные финансовые вложения – 105 000 руб., валюта баланса – 6 110 тыс. руб., собственный капитал – 2 550 тыс. руб., долгосрочные заемные средства – 1 060 тыс. руб., краткосрочные ссуды банка – 2 000 тыс. руб., кредиторская задолженность – 500 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент срочной (промежуточной) ликвидности.

Задание № 24.

Валюта баланса – 150 000 руб., заемный капитал организации –

60 000руб., выручка – 100 000 руб., себестоимость – 70 000 руб., прибыль до налогообложения -20 000 руб., налог на прибыль – 4000 руб. Рассчитайте рентабельность собственного капитала организации.

Задание № 25.

Организация имеет внеоборотные активы на сумму 600 тыс. руб., долгосрочные обязательства – 300 тыс. руб., текущие (оборотные) активы – 800 тыс. руб., собственный капитал – 700 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент финансовой зависимости организации.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
Т.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Социология предпринимательства»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ 11

ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 11

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 22

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 24

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Социология предпринимательства» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 970.

Предпринимательство, как один из важнейших базисных институтов рынка (и экономический фундамент гражданского общества) представляет собой открытую социальную систему, которая погружена в общественную среду - исключительно сложную и многоликую, и напрямую зависит от нее, является ее «заложником». Обстоятельства этой среды, т.е. вся совокупность условий и «технологий» жизнедеятельности социума, равно как и их динамика, фактически моделируют деятельность предпринимателей, заставляя их постоянно подстраиваться под меняющиеся реалии среды и адекватным образом реагировать на все исходящие из нее импульсы с тем, чтобы «удержаться на плаву». В этой связи вполне правомерно сравнение предпринимательских организаций с биологическими организмами: все они (как мелкие, так и крупные), точно так же, как и сохранившиеся виды организмов, для того, чтобы выжить, должны приспосабливаться к любым изменениям и пертурбациям в развитии «ареала».

«Социология предпринимательства» как учебная дисциплина формирует общую систему теоретических и концептуальных представлений о предпринимательстве как о социально-экономическом явлении. В том числе определяет границы бизнес-слоя, его внутреннюю структуру, этапы становления и развития, социальные источники «рекрутирования», а также раскрывает влияние факторов, связанных с политикой государства в области регулирования предпринимательской деятельности, ментальными традициями восприятия этой деятельности населением и др.

Важным является и то, что изучение предпринимательства с позиций социологии развивает ряд практических навыков и умений, позволяющих студентам впоследствии эффективно организовывать бизнес-процессы и управлять ими, учитывая в их динамике не только действие экономических законов, но и опираясь на знания социальных связей, отношений и закономерностей.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебных планов по программам бакалавриата по направлению 38.03.02. Менеджмент.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование способности вести предпринимательскую деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица.

Задачи дисциплины:

- способы взаимоотношения с государством в контексте реализации бизнес-моделей на российском рынке;
- уметь анализировать и систематизировать всю совокупность объективных и субъективных факторов, влияющих на реализацию бизнес-проектов на российском рынке;
- иметь практический опыт сбора, обработки и интерпретации социологических данных для решения организационно-управленческих задач в предпринимательской деятельности.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.3.** Обеспечивает текущее управление бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения рисков деятельности на национальном или локальном российском рынке	Виды бизнес-моделей в современной России и способы взаимоотношения с государством в контексте реализации их на российском рынке	умеет анализировать и систематизировать всю совокупность объективных и субъективных факторов, влияющих на реализацию бизнес-проектов на российском рынке	имеет практический опыт сбора, обработки и интерпретации социологических данных для решения организационно-управленческих задач в предпринимательской деятельности	Контактная работа: Лекции Семинары Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Социология предпринимательства как раздел социологии	4	4								6	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 2. Предпринимательство в социальной структуре общества.	4	4								6	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 3. Мировоззренческие основы предпринимательской деятельности.	6	6								7	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 4. Система современного предпринимательства	4	4								6	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 5. Социальные конфликты в предпринимательской сфере.	4	4								6	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 6. Этические проблемы предпринимательства.	4	4								6	Доклад-презентация и обсуждение/8 Эссе/4
Тема 7. Социальные особенности российского предпринимательства.	6	6								7	Доклад-презентация и обсуждение/8
Всего:	**32**	**32**								**44**	**60**

Контроль, час	**-**	**Зачёт (40)**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**	
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**	

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Социология предпринимательства как раздел социологии.

Социология как отрасль знания и учебная дисциплина. Теория социальной структуры общества как базовая социологическая теория в изучении социальных отношений. Определение понятия социальной структуры общества и факторы, обуславливающие её эволюцию. Составные элементы (подвиды) социальной структуры (социально-демографическая, социально-классовая, социально-профессиональная, социально-территориальная, национальная). Социология предпринимательства как важнейший раздел социологии. Социология предпринимательства и естественные науки: математика, информатика, статистика. Социология предпринимательства в системе гуманитарных наук: история, социальная философия, социальная психология, экономика, правоведение, политология, культурология, социальная антропология и др.

Тема 2. Предпринимательство в социальной структуре общества.

Предпринимательство как социально-экономическое явление. Предпринимательская деятельность как форма активного экономического поведения. Предприниматели как обязательный элемент социальной структуры. Источники социального запроса на предпринимательскую деятельность: потребители, нанимаемые работники, государство, сами предприниматели. Критерии выделения класса предпринимателей в социальной структуре общества. Социально-экономическая роль и социальные функции предпринимательства. Объективные возможности и субъективные предпосылки предпринимательства. Влияние экономической, политической, социально-культурной, технологической, географической среды на эффективность предпринимательской деятельности. Роль государства в обеспечении эффективной предпринимательской деятельности. Влияние политической жизни на предпринимательство. Современная цивилизация и предпринимательство. Социокультурный аспект предпринимательской деятельности. Предпринимательство и глобализм.

Тема 3. Мировоззренческие основы предпринимательской деятельности.

Предпринимательский образ мышления. Предпринимательство сквозь призму религиозных вероучений. Протестантская этика в Западной Европе. Иудаизм как основа финансового предпринимательства. Старообрядчество в России и предпринимательство. Особенности мусульманской предпринимательской этики. Теории Платона, Аристотеля, Цицерона о предпринимательстве. Учение Ф. Аквинского о предпринимательстве. Развитие учений о предпринимательстве в условиях Нового времени. Ф.

Бэкон о положительной функции предпринимательства в экономической системе общества, о роли торговли и промышленных предприятий. Идея Т. Гоббса о предпринимательстве как предмете государственной политики. Роль предпринимательства в процессе устранения безработицы и борьбы с нищетой. Учение А. Смита об источниках дохода предпринимателей и об основных классах общества (землевладельцах и рабочих). Д. Рикардо о классе предпринимателей как одном из основных общественных классов. Критика Т. Вебленом предпринимательства как дисфункционального явления социальной системы. Концепция «праздного класса». Инновационные теории предпринимательства. Социальные источники инновационных идей. Теория исторических типов предпринимателей, различия между современными и традиционными предпринимателями (В. Зомбарт). Определение и сущность предпринимательства в трудах К. Маркса, П. Сорокина, М. Вебера. Ф. Хайек о социально-политических аспектах предпринимательства. Патерналистская модель сотрудничества в предпринимательстве. Китайская модель предпринимательства. Исламское предпринимательство. Институционалисты о предпринимательстве. Дж. Гэлбрейт о новом индустриальном обществе и социальных аспектах предпринимательства.

Тема 4. Система современного предпринимательства.

Уровни системы современного предпринимательства: международные, национальные, локальные. Предпринимательская экосистема. Современное предпринимательство как упорядоченное явление. Социальные аспекты взаимодействия предпринимателей и работников в системе современного предпринимательства. Основные типологии предпринимательства. Сущность и формы семейного предпринимательства. Женское предпринимательство и его отличительные черты. Этническое предпринимательство и факторы, способствующие его развитию. Социальное предпринимательство. Силовое предпринимательство. Самозанятость (фрилансеры). Малое и среднее предпринимательство. Состав современного предпринимательства: бизнес-элита, устойчивый средний класс, неустойчивые предприниматели, криминальные предприниматели. Олигархи. Особенность молодёжного предпринимательства.

Тема 5. Социальные конфликты в предпринимательской сфере.

Специфика конфликта интересов в предпринимательской среде. Причины конфликтов и противоречий в предпринимательской среде. Взаимодействие предпринимателей с конкурентами в системе предпринимательства. Политические противоречия между предпринимателями. Экономические противоречия между предпринимателями. Социальные противоречия между предпринимателями. Эгоистические цели интересов субъектов

предпринимательства. Общественные цели субъектов предпринимательства. Криминальные проблемы в предпринимательской деятельности. Экономическое киллерство в предпринимательской деятельности. Типы разрешения конфликтов в предпринимательской среде: антагонистические и компромиссные. Упорядоченная конкуренция. «Бизнес для каждого» и «бизнес для всех».

Тема 6. Этические проблемы предпринимательства.

Социальные ценности предпринимателей. Моральные основания бизнеса (общепринятая мораль и этический релятивизм; утилитаризм; формализм; моральная ответственность). Функциональная роль предпринимательства и его обязательства по отношению к обществу и государству. Обязательства общества и государства по отношению к предпринимателям. Соотношение частного и общественного интересов, личной выгоды и общественной пользы. Взаимосвязь риска и морального выбора. Этический кодекс (деловая этика) предпринимательства. Социальная и корпоративная ответственность предпринимательства. Предпринимательство и патриотизм. Понятие «нравственной экономики». Этика предпринимателя и культ денег. Проблема репутации в предпринимательстве. Этические проблемы и конкуренция. Этика предпринимательства на международном уровне.

Тема 7. Социальные особенности российского предпринимательства.

Социальные тенденции становления предпринимательства в России до революции 1917 г. Основные субъекты российского предпринимательства от становления государства до 1917 г.: монархи, бояре, дворяне, крестьяне, ремесленники, купцы, казаки, свободные товаропроизводители, иностранные подданные, разбойники. Социальные причины предпринимательского бума середины XIX — начала XX в. Роль государства в формировании российского предпринимательства. Милитаризм и государственное предпринимательство. Традиционализм и рациональность в поведении предпринимателей. Советское государство и предпринимательство: «чёрный рынок», «серый рынок», «розовый рынок». Этапы возрождения предпринимательской традиции в новейшей истории России. Влияние реформ 1980х и 1990х на возрождение предпринимательства в России. Социальные источники формирования класса предпринимателей в Российской Федерации. Социальная характеристика современных российских предпринимателей. «Новые русские» как социальный феномен. Формирование нового класса предпринимателей и криминализация общества. Социальные особенности приватизации в России. Роль предпринимателей в политической жизни страны: партии и организации. Влияние бизнеса на политику. Многонациональный характер российского предпринимательства на рубеже XX-XXI вв. Гендерные исследования российских предпринимателей. Бизнес-элита современного российского

общества: понятие и основные черты. Социальная характеристика современных бизнес-элит в России. Крупный бизнес: основные тенденции развития.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Социология предпринимательства» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – это монологическое изложение основных теоретических положений учебного материала, который предварительно систематизирован и последовательно представлен аудитории преподавателем. Содержание излагаемого материала изложено в виде тезисов в рабочей программе дисциплины, поэтому в случае пропуска студентом лекции он может познакомиться с основными дидактическими единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

Для лучшего усвоения учебного материала на лекции преподаватель сопровождает свой рассказ слайдами презентации, на которые вынесены основные термины, классификации и наглядная информация (рисунки, схемы, фото) и т.д.

Также, для лучшего освоения научных знаний необходима и самостоятельная работа студентов с лекционным материалом, состоящая из его повторения, структурирования, анализа.

На вводной лекции преподаватель знакомит студентов с основными формами организации учебной деятельности. На лекции студенты вооружаются необходимым минимумом знаний для самостоятельной работы, преподаватель указывает ее цель и основные направления, наделяет инструментарием в виде методических рекомендаций, что позволяет впоследствии адекватно организовывать собственную самостоятельную работу.

Во-первых, необходимо знать содержание предшествующих лекций, без чего невозможно сознательно усвоить новый материал. Так как на лекциях освещаются не все вопросы программы курса и ряд вопросов, не представляющих большой трудности, выносится на самостоятельное изучение. Преподаватель в ходе лекции указывает, какие именно вопросы темы должны быть самостоятельной изучены, предлагает список источников и литературы, с которыми необходимо ознакомиться, комментирует формы отчетности по самостоятельной работе.

Во-вторых, необходимо слушать лекцию и одновременно ее конспектировать. Правильно организованное конспектирование позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой.

Следует обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации.

Вести запись лекции предлагается в общей тетради, пронумеровав ее и оставив первые страницы для оглавления, что дает возможность быстро найти нужную лекцию. В тетради предлагается записывать дату, номер лекции, тему и план лекции; название вопросов во время лекции можно не записывать, а лишь обозначить их порядковый номер согласно плану.

Целесообразно в лекционной тетради оставить широкие поля, которые можно использовать для записи ссылок на литературу и источники, цитат, а также заполнять их дополнительным материалом при самостоятельном чтении рекомендованной литературы и при подготовке к ситуационным практикумам и тестированию.

Дословно записывать содержание лекции нет необходимости. Конспектирование предполагает фиксирование лишь основных положений, главных мыслей и выводов. Самостоятельная работа студента на лекции и заключается в выделении главного материала. Лекцию необходимо воспринимать творчески, избегать механического записывания, фиксировать ранее неизвестную информацию. Студенту рекомендуется в тот же день обработать свой конспект: прочесть его, вписать пропущенное, исправить неточные выражения, формулировки, искажения, подчеркнуть важные места. По итогам лекционного курса конспекты лекций могут быть проверены преподавателем.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. Семинар призван обеспечить расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, источниками и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации и обсуждения

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников.

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на

дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Обсуждение целенаправленного конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами.

Задача - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Обсуждение может быть свободным и управляемым.

К технике управляемого обсуждения относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность.

Групповое обсуждение. Для его проведения все обучающиеся, присутствующие на практическом занятии, разбиваются на небольшие подгруппы, которые обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему занятия.

Обсуждение может организовываться двояко: либо все подгруппы анализируют один и тот же вопрос, либо какая-то крупная тема разбивается на отдельные задания.

Для проведения обсуждения необходимо:

1. Выбрать тему, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.

2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.

3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.

4. Подобрать литературу.

5. Выписать тезисы.

6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя. Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине включает в себя подготовку к аудиторным занятиям которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия. Для этого необходимо ознакомление с литературой и интернет-ресурсами.

Преподаватели обеспечивают:

- знакомство обучающихся с системой форм и методов, методикой самостоятельной работы, критериями оценки качества выполняемой самостоятельной работы; с целями, средствами трудоемкостью, сроками выполнения, формами контроля самостоятельной работы;

- разработку плана самостоятельной работы по учебной дисциплине/профессиональному модулю; - определение объема учебного содержания и количество часов, отводимых на самостоятельную работу в рамках учебной дисциплины/ профессионального модуля;

- разработку систем индивидуальной работы с обучающимися;

- формирование навыков самостоятельной работы обучающихся;

- проведение групповых и индивидуальных консультаций по методике самостоятельной работы;

- разработку учебно-методических комплексов (комплектов), пособий, материалов для организации самостоятельной работы в печатном и электронных форматах в соответствии с требованиями ФГОС;

- формирование банка заданий для самостоятельно работы, в том

числе – рефератов и докладов; квалификационных работ и методических рекомендаций по их выполнению;

- информирование обучающихся о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств по своей дисциплине, курсу;

- осуществление систематического контроля за выполнением обучающимися графика самостоятельной работы;

- анализ и оценку хода и результатов самостоятельной работы по учебной дисциплине.

При организации самостоятельной работы необходимо использовать дифференцированный подход к обучающимся. Перед выполнением внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит инструктаж по выполнению задания, 9 который включает цель задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает обучающихся о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания. Инструктаж проводится преподавателем за счет объема времени, отведенного на изучение дисциплины.

2) Подготовка эссе

Методические указания для обучающихся по подготовке эссе

Эссе студента - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена и студентом, но обязательно должна быть согласована с преподавателем). Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей. Писать эссе полезно, поскольку это позволяет автору научиться четко и грамотно формулировать мысли, структурировать информацию, использовать основные категории анализа, выделять причинно-следственные связи, иллюстрировать понятия соответствующими примерами, аргументировать свои выводы; овладеть научным стилем речи.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться. В некоторых случаях это может быть анализ имеющихся статистических данных по изучаемой проблеме, анализ материалов из средств массовой информации и использованием изучаемых моделей, подробный разбор предложенной задачи с развернутыми мнениями, подбор и детальный анализ примеров, иллюстрирующих проблему и т.д.

Структура эссе

1. Титульный лист;

2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования. При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса. Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы. В процессе построения эссе необходимо помнить, что один параграф должен содержать только одно утверждение и соответствующее доказательство, подкрепленное графическим и иллюстративным материалом. Следовательно, наполняя содержанием разделы аргументацией (соответствующей подзаголовкам), необходимо в пределах параграфа ограничить себя рассмотрением одной главной мысли. Хорошо проверенный (и для большинства — совершено необходимый) способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается сделать (и ответить на вопрос, хорош ли замысел). Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Подытоживает эссе или еще раз вносит пояснения, подкрепляет смысл и значение изложенного в основной части. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение (импликацию) исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

3) Подготовка к зачету по дисциплине включает в себя просмотр всего лекционного материала, отмечая для себя трудные вопросы,

которые следует задать преподавателю на занятиях.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
1	**2**	**4**	**6**
Тема 1. Социология предпринима-тельства как раздел социологии	Составные элементы (подвиды) социальной структуры (социально-демографическая, социально-классовая, социально-профессиональная, социально-территориальная, национальная). Социология предпринимательства и естественные науки: математика, информатика, статистика.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад и его обсуждение
Тема 2. Предпринимательство в социальной структуре общества.	Социально-экономическая роль и социальные функции предпринимательства. Объективные возможности и субъективные предпосылки предпринимательства. Влияние экономической, политической, социально-культурной, технологической, географической среды на эффективность предпринимательской деятельности. Роль государства в обеспечении эффективной предпринимательской деятельности. Влияние политической жизни на предпринимательство. Современная цивилизация и предпринимательство. Социокультурный аспект предпринимательской деятельности. Предпринимательство и глобализм.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад и его обсуждение
Тема 3. Мировоззренческие основы предпринимательской деятельности.	Старообрядчество в России и предпринимательство. Особенности мусульманской предпринимательской этики. Теории Платона, Аристотеля,	Работа в библиотеке, включая ЭБС.	Доклад и его обсуждение

	Цицерона о предпринимательстве. Учение Ф. Аквинского о предпринимательстве. Развитие учений о предпринимательстве в условиях Нового времени. Ф. Бэкон о положительной функции предпринимательства в экономической системе общества, о роли торговли и промышленных предприятий. Д. Рикардо о классе предпринимателей как одном из основных общественных классов. Критика Т. Вебленом предпринимательства как дисфункционального явления социальной системы. Концепция «праздного класса». Инновационные теории предпринимательства. Социальные источники инновационных идей. Теория исторических типов предпринимателей, различия между современными и традиционными предпринимателями (В. Зомбарт). Патерналистская модель сотрудничества в предпринимательстве. Китайская модель предпринимательства.	Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	
Тема 4. Система современного предпринимательства	Сущность и формы семейного предпринимательства. Женское предпринимательство и его отличительные черты. Этническое предпринимательство и факторы, способствующие его развитию. Социальное предпринимательство. Силовое предпринимательство. Самозанятость (фрилансеры). Малое и среднее предпринимательство.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад и его обсуждение

Тема 5. Социальные конфликты в предпринимательской сфере.	Эгоистические цели интересов субъектов предпринимательства. Общественные цели субъектов предпринимательства. Криминальные проблемы в предпринимательской деятельности. Экономическое киллерство в предпринимательской деятельности. Типы разрешения конфликтов в предпринимательской среде: антагонистические и компромиссные. Упорядоченная конкуренция. «Бизнес для каждого» и «бизнес для всех».	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад и его обсуждение
Тема 6. Этические проблемы предпринимательства.	Обязательства общества и государства по отношению к предпринимателям. Соотношение частного и общественного интересов, личной выгоды и общественной пользы. Взаимосвязь риска и морального выбора. Этический кодекс (деловая этика) предпринимательства. Социальная и корпоративная ответственность предпринимательства.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации Подготовка эссе.	Эссе
Тема 7. Социальные особенности российского предпринимательства.	Милитаризм и государственное предпринимательство. Традиционализм и рациональность в поведении предпринимателей. Советское государство и предпринимательство: «чёрный рынок», «серый рынок», «розовый рынок». Этапы возрождения предпринимательской традиции в новейшей истории России. Влияние реформ 1980х и 1990х на возрождение предпринимательства в России. Социальные источники формирования класса предпринимателей в Российской Федерации. Социальная характеристика	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	Доклад и его обсуждение

	современных российских предпринимателей. «Новые русские» как социальный феномен. Формирование нового класса предпринимателей и криминализация общества. Социальные особенности приватизации в России.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

Рубин Ю.Б. Основы предпринимательства: учебник / Ю.Б. Рубин. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 518 с.

Дополнительная литература:

1. Рохмистров, М. С. Социология предпринимательства : учебное пособие для вузов / М. С. Рохмистров, С. Н. Рохмистров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 245 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05721-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473641

2. Шереги, Ф. Э. Социология предпринимательства : учебное пособие для вузов / Ф. Э. Шереги. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 448 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10784-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473537

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Адрес ресурса
1.	Президент России	http://www.kremlin.ru/
2.	Современная Россия. Информационно-аналитический портал	http://www.nasledie.ru
3.	Аналитический еженедельник Коммерсантъ ВЛАСТЬ»	http://www.kommersant.ru/k-vlast/
4.	Официальный сервер Правительства Москвы	http://www.mos.ru/
5.	Российский союз промышленников и предпринимателей – официальный сайт	http://www.rspp.ru/
6.	Общественная организация «Деловая Россия» – официальный сайт	http://www.deloros.ru/
7.	Общественная организация «ОПОРА России» – официальный сайт	http://www.opora.ru/

8.	Единая Россия. Официальный сайт партии	http://www.edinros.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Эссе	4 – грамотное использование предметной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 3 – грамотное использование предметной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы не достаточно обоснованы; 2-1 – грамотное использование предметной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения
2.	Доклад-презентация и обсуждение	6 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильные ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 5 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, грамотное использование терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 4-2 – доклад выполнен в основном в соответствии с требованиями, докладчик был привязан к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся. 1 – доклад выполнен не в соответствии с требованиями, докладчик был привязан к тексту, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся. Оценка за участие в обсуждении: 1 – за одно выступление, макс. 2 балла

Типовые темы докладов-презентаций:

1. Государственное регулирование экономикой как неотъемлемый атрибут рынка и факторы, его обусловливающие.
2. Основные каналы и механизмы государственного вмешательства в хозяйственную жизнь.
3. Обязательства государства в сфере политико-правовых гарантий частной собственности и свободы частного предпринимательства.
4. Два подхода к определению существа бизнеса как базисного института рыночной экономики.
5. Основные экономические и социальные функции предпринимательства
6. Сущность и основные слагаемые мотивации предпринимательской деятельности
7. Типология предпринимательства по масштабам деятельности и формам собственности
8. Типология предпринимательства сквозь гендерную и этническую призму
9. Содержание и виды юридической ответственности предпринимателей, вытекающие из различий профессионального статуса
10. Профессиональная этика бизнеса – основные слагаемые кодекса предпринимательской чести.
11. Социальная роль и социальная позиция предпринимателя сквозь призму морали
12. Бизнес и патриотизм: проблемы совместимости
13. Бизнес сквозь призму веры (бизнес и христианство, бизнес и ислам, бизнес и иудаизм, бизнес и буддизм, бизнес и протестантизм)
14. Специфика зарождения и основные этапы развития предпринимательства в постсоветской России
15. Челночный бизнес как предпринимательство в начале рыночных реформ
16. Субстраты предпринимателей, их «видовые» характеристики и источники рекрутирования
17. «Добровольная» капитализация экономически активных граждан и рост числа предпринимателей классического типа как усиливающаяся тенденция.
18. Содержательный смысл и формы проявления процессов сословной самоидентификации и институционализации отечественного бизнеса как «класса для себя».
19. Ретроспектива генезиса интеграционных процессов в отечественной бизнес-среде – зарождение и развитие неполитических профессиональных ассоциаций и союзов.
20. Основные общенациональные организации отечественного бизнеса и перспективы возрождения дореволюционного Всероссийского союза торговли и промышленности.

21. Общественное лицо бизнеса в России и факторы, его моделирующие.

22. Зарождение и развитие бизнес-элиты России и ее характеристики как субстраты.

23. Особенности перехода России к рынку и роль государства как инициатора и «модельера» рыночных реформ.

24. Основные проблемы бизнеса, детерминируемые неразвитостью нормативно-правовой базы рынка.

25. Административные барьеры для предпринимательства и механизм их воспроизводства

26. Основные пути и социальные технологии снижения административных барьеров для развития предпринимательства

27. Влияние факторов, связанных с коррумпированностью чиновничества и всеобщей криминализацией общественной среды.

28. Понятие коррупции как противоправной деятельности и ее основные формы

29. Коррупция как составляющая предпринимательских практик: выигрыш и потери для предпринимателя, предпринимательства, государства.

30. Консолидация предпринимательских групп интересов для противодействия коррупции и административным барьерам.

31. Проблемы социальной и физической безопасности предпринимателей и членов их семей.

32. Малый бизнес как «кривое зеркало» свободы частного предпринимательства в России.

33. Институционализация неформальных отношений в российской бизнес-среде и ее влияние на предпринимательство

34. Особенности взаимодействия менталитета и политики в условиях эволюции и революции.

35. Своеобразие отношения и россиян к частной собственности и богатству.

36. Основные черты и характеристики трудовой ментальности россиян и факторы, их обусловливающие.

37. Место и роль структуре мотивационно-деятельных установок россиян психологии индивидуализма и коллективизма.

38. Соотношение в жизнедеятельности россиян материального (заботы о теле) и метафизического (заботы о душе).

39. Бизнес сквозь призму особенностей российской ментальности.

40. Сущность и системообразующие структурные элементы социального партнерства в сфере социально-трудовых отношений.

41. «Трипартизм» как узаконенный и формализованный диалог наемных работников, работодателей и государственных органов.

42. Целевое предназначение и методы деятельности Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

43. Понятие внешней среды бизнеса и ее значение в жизнедеятельности организации.

44. Ключевые звенья и приоритеты в создании и поддержании корпоративного имиджа организации – благотворительная деятельность и меценатство.

45. Виды и типы опросов предпринимателей, возможности и направления использования их результатов.

Примерная тематика эссе

1. Роль неформальных отношений бизнеса и власти для успешной экономической деятельности.
2. Понятие менталитета как социокультурной детерминанты внешней среды бизнеса.
3. Предпринимательский дух на российской почве: pro et contra.
4. Социально-психологический портрет современного российского предпринимателя.
5. «Добровольное», «вынужденное» и «романтическое» предпринимательство.
6. Влияние политической жизни на предпринимательство.
7. Современная цивилизация и предпринимательство.
8. Социокультурный аспект предпринимательской деятельности.
9. Предпринимательство и глобализм.
10. Д. Рикардо о классе предпринимателей как одном из основных общественных классов.
11. Критика Т. Вебленом предпринимательства как дисфункционального явления социальной системы.
12. Ф. Хайек о социально-политических аспектах предпринимательства.
13. Патерналистская модель сотрудничества в предпринимательстве.
14. Китайская модель предпринимательства. Исламское предпринимательство.
15. Институционалисты о предпринимательстве.
16. Дж. Гэлбрейт о новом индустриальном обществе и социальных аспектах предпринимательства.
17. Женское предпринимательство и его отличительные черты.
18. Этническое предпринимательство и факторы, способствующие его развитию.
19. Социальное предпринимательство.
20. Силовое предпринимательство.
21. Экономическое киллерство в предпринимательской деятельности.
22. Типы разрешения конфликтов в предпринимательской среде: антагонистические и компромиссные.
23. Упорядоченная конкуренция. «Бизнес для каждого» и «бизнес для

всех».
24. Социальная и корпоративная ответственность предпринимательства.
25. Предпринимательство и патриотизм.
26. Понятие «нравственной экономики».
27. Этика предпринимателя и культ денег. Проблема репутации в предпринимательстве.
28. Этические проблемы и конкуренция.
29. Гендерные исследования российских предпринимателей.
30. Советское государство и предпринимательство: «чёрный рынок», «серый рынок», «розовый рынок».

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Социология предпринимательства» проводится в форме зачёта.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Балльная оценка каждого вопроса согласно Стандарту проведения ПА, в сумме 100 баллов. Вопрос 1: 0-30 баллов Вопрос 2: 0-30 баллов Вопрос 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задачи решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения задач правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задача решена частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задачи не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Социология как отрасль знания и учебная дисциплина.
2. Теория социальной структуры общества как базовая социологическая теория в изучении социальных отношений.
3. Определение понятия социальной структуры общества и факторы, обуславливающие её эволюцию.
4. Составные элементы (подвиды) социальной структуры (социально-демографическая, социально-классовая, социально-профессиональная, социально-территориальная, национальная).
5. Социология предпринимательства и естественные науки: математика, информатика, статистика.
6. Социология предпринимательства в системе гуманитарных наук: история, социальная философия, социальная психология, экономика, правоведение, политология, культурология, социальная антропология и др.
7. Предпринимательство как социально-экономическое явление.
8. Предпринимательская деятельность как форма активного экономического поведения.
9. Предприниматели как обязательный элемент социальной структуры.
10. Источники социального запроса на предпринимательскую деятельность: потребители, нанимаемые работники, государство, сами предприниматели.
11. Социально-экономическая роль и социальные функции предпринимательства.
12. Влияние экономической, политической, социально-культурной, технологической, географической среды на эффективность предпринимательской деятельности.
13. Роль государства в обеспечении эффективной предпринимательской деятельности.
14. Влияние политической жизни на предпринимательство.
15. Современная цивилизация и предпринимательство.
16. Социокультурный аспект предпринимательской деятельности.
17. Предпринимательство и глобализм.
18. Протестантская этика в Западной Европе и предпринимательство.
19. Иудаизм как основа финансового предпринимательства.
20. Старообрядчество в России и предпринимательство.
21. Теории Платона, Аристотеля, Цицерона о предпринимательстве. Учение Ф. Аквинского о предпринимательстве.
22. Развитие учений о предпринимательстве в условиях Нового времени.
23. Учение А. Смита об источниках дохода предпринимателей и об основных классах общества (землевладельцах и рабочих).
24. Д. Рикардо о классе предпринимателей как одном из основных общественных классов.

25. Понятие внешней среды бизнеса и ее структурообразующие элементы, значение в жизнедеятельности предпринимателей.

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте уровни системы современного предпринимательства: международные, национальные, локальные. Ответ обоснуйте.
2. Охарактеризуйте предпринимательскую экосистему. Приведите примеры ее элементов.
3. Охарактеризуйте социальные аспекты взаимодействия предпринимателей и работников в системе современного предпринимательства. Приведите примеры.
4. Охарактеризуйте сущность и формы семейного предпринимательства. Приведите примеры.
5. Охарактеризуйте женское предпринимательство и его отличительные черты. Приведите примеры.
6. Охарактеризуйте этническое предпринимательство и факторы, способствующие его развитию. Приведите примеры.
7. Охарактеризуйте социальное предпринимательство. Приведите примеры.
8. Охарактеризуйте силовое предпринимательство. Приведите примеры.
9. Охарактеризуйте состав современного предпринимательства: бизнес-элиту, устойчивый средний класс, неустойчивых предпринимателей, криминальных предпринимателей. Приведите примеры.
10. Охарактеризуйте специфику конфликта интересов в предпринимательской среде, причины конфликтов и противоречий в предпринимательской среде. Приведите примеры.
11. Охарактеризуйте криминальные проблемы в предпринимательской деятельности. Приведите примеры.
12. Охарактеризуйте экономическое киллерство в предпринимательской деятельности. Приведите примеры.
13. Охарактеризуйте типы разрешения конфликтов в предпринимательской среде - антагонистические и компромиссные. Приведите примеры.
14. Охарактеризуйте социальные тенденции становления предпринимательства в России до революции 1917 г. Ответ обоснуйте.
15. Охарактеризуйте милитаризм и государственное предпринимательство. Приведите примеры.
16. Охарактеризуйте традиционализм и рациональность в поведении предпринимателей. Приведите примеры.
17. Охарактеризуйте советское государство и предпринимательство: «чёрный рынок», «серый рынок», «розовый рынок». Приведите примеры.
18. Охарактеризуйте этапы возрождения предпринимательской

традиции в новейшей истории России, влияние реформ 1980х и 1990х на возрождение предпринимательства в России. Ответ обоснуйте.

19. Охарактеризуйте социальные особенности приватизации в России. Приведите примеры.

20. Проанализируйте роль предпринимателей в политической жизни страны. Ответ обоснуйте.

21. Дайте социальную характеристику современных бизнес-элит в России. Проанализируйте основные тенденции развития крупного бизнеса. Ответ обоснуйте.

22. Охарактеризуйте моральные основания бизнеса. Ответ обоснуйте.

23. Охарактеризуйте понятие «нравственной экономики». Ответ обоснуйте.

24. Охарактеризуйте этику предпринимателя и культ денег. Ответ обоснуйте.

25. Проанализируйте проблему репутации в предпринимательстве, этические проблемы и конкуренцию. Приведите примеры.

Задания 3-го типа

Задание № 1.

«Не может быть утверждения, более нелепого и более вредного для человечества, чем-то, что все люди равны». На чем основывается данное утверждение американского миллиардера Г. Форда?

Задание № 2.

Даже когда «все равны, некоторые все равно более равны, чем другие». О какой черте социальной стратификации общества идет речь в этом высказывании английского писателя и публициста Дж. Оруэлла?

Задание № 3.

В рыночной экономике «предприниматели стоят у штурвала и ведут корабль. Но они не вольны определять его курс, и являются всего лишь рулевыми, обязанными беспрекословно подчиняться приказам капитана». Кто выступает в роли этого «капитана»?

Задание № 4.

В основе рыночной экономики лежит практически поведенческая жизненная ориентация, ставящая во главу угла самоценность личности – ее свободу, право самостоятельно определять свои интересы и быть хозяином собственной судьбы. Как называется такая ориентация?

Задание № 5.

Практически всеми отраслями права предусмотрены возможности легитимного принуждения со стороны государства в случаях «отклоняющегося поведения» физических и юридических лиц. Какую крайнюю меру в материальном плане включают эти возможности?

Задание № 6.

Государство влияет на конъюнктуру рынка не только как верховный менеджер-управляющий общественными делами, и не только как сборщик налогов и кредитор, но и как потребитель. В чем конкретно

проявляется эта роль потребителя?

Задание № 7.

Одной из приоритетных функций демократического государства в области регулирования доходов является их социально ориентированное перераспределение по направлению от богатых к бедным. Что является основным инструментом государства в этом случае?

Задание № 8.

Классическая модель государственного регулирования предполагает минимальное вмешательство государства в экономику и основана на концепции А. Смита, в соответствии с которой этот институт играет в обществе роль «ночного сторожа». Как это понимать?

Задание № 9.

«Хитроумное изобретение для получения прибыли без личной ответственности». О какой форме хозяйствующих субъектов рыночной экономики идет в этом определении американского писателя А. Бирса?

Задание № 10.

Почему жизнь богатых людей в России очень часто уподобляют «жизни в клетке с золотыми прутьями»? В силу каких причин и обстоятельств наши «богатые тоже плачут»?

Задание № 11.

Какое явление рыночной (как и любой другой товарной) экономики заключено в приводимых ниже строках поэта Н. Асеева?

От скольких людей я завишу:
От тех, кто посеял зерно,
От тех, кто чинил мою крышу
Кто вставил мне стекла в окно,
Кто сшил и кроил мне одежду…

Задание № 12.

Всякий, кто зависит от других и не имеет своих внутренних средств, не может быть свободным». Чем, в свете этого высказывания французского философа Ж.-Ж. Руссо, изначально должен обладать человек для того, чтобы быть свободным?

Задание № 13.

Какие нравственные черты предпринимательства вытекают из жизненного кредо именитых дореволюционных промышленников и купцов: «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли»?

Задание № 14.

Какой устойчивый стереотип массового сознания россиян, связанный с их отношением к богатству, выражают русские народные пословицы: «Трудами праведными не наживешь палат каменных», «От трудов праведных сытым будешь, но богатым не будешь»?

Задание № 15.

«Экономическая власть предпринимателя… – это делегированная власть потребителя: она растет, если наказы потребителя выполняются, и тает, если они не учитываются». Какой принцип рыночной экономики

вытекает из данного суждения?

Задание № 16.

Г. Форд писал, что «сапожник редко начинает по-новому ставить подметку, а ремесленник редко начинает мастерить по-новому по собственной воле». Но если и первый, и второй идут на перемены, то, что побуждает их к этому?

Задание № 17.

Какая идея социалистов-утопистов заключена в ниже следующих строках Т. Кампанеллы?

*«*Коль позабудет мир «мое» и «твое»

Во всем полезном, честном и приятном.

Я верю, раем станет бытие».

Актуальна ли данная идея в настоящее время?

Задание № 18.

«Слишком много денег охотится за малым количеством товаров». Это афористичное утверждение отражает вполне определенное явление в развитии рыночной экономики. Какое?

Задание № 19.

Один известный мыслитель определял, что предприниматель – это, прежде всего, собственник капитала, зачастую сам личным трудом участвующий в деле. Преследуя свои интересы и реализуя свои идеи, он подвергается экономическому риску, во многом обуславливающему получение прибыли. Для понимания ключевых особенностей поведения предпринимателя наибольшим значением обладает известная закономерность под названием «невидимая рука рынка». Умозаключите, о каком мыслителе идёт речь. Ответ обоснуйте

Задание № 20.

Нам все время навязывают «Давайте будем жить, как Америка». Но у нас другая страна. Никогда в России не привьется фуршет, где стоят с тарелочкой и тыкают в бутерброды зубочисткой. Нам надо сесть, поговорить, песню спеть». С каким интегральным научным понятием связана эта, высказываемая народным артистом А. Абдуловым, наша непохожесть?

Задание № 21.

Будущий нарком иностранных дел советской России Г. Чичерин до революции писал: «Я считаю западничество более полезным потому, что вполне уверен, что наш дух достаточно могуч, чтобы естественным ходом вещей переработать чужое и выблевать лишнее, без вмешательства негодующих патриотов, а противоположное скорее способствует нашим недостаткам – пассивности и махнутию рукой». Что имел в виду Г. Чичерин по этим понятием «противоположное»?

Задание № 22.

О какой функции денег идет речь в приведенных ниже строках дагестанского поэта Р. Гамзатова?

Являясь многого мерилом,

Цена товара в свой черед,
Как будто пламя над горнилом:
То возлетит, то упадет.

Задание № 23.

Рыночную экономику очень часто называют контрактивной экономикой. Что выступает универсальной и наиболее эффективной формой делового взаимодействия в этой экономике?

Задание № 24.

Через осуществление предпринимательской деятельности реализуются три сформулированные выше человеческие потребности: потребность в системе ориентаций, потребность в личностной идентичности, потребность в социальной общности. Умозаключите, как можно охарактеризовать данный тип потребностей. Ответ обоснуйте.

Задание № 25.

Американский писатель Теодор Драйзер в трилогии о Фрэнке Каупервуде описал жизненный путь героя от мальчика – продавца мыла до магната-мультимиллионера. Примером какого типа социальной мобильности является это жизнеописание?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Технологии деловых коммуникаций»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 14

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» ориентировано на получение обучающимися базовых понятий и представлений в области культуры и практики делового взаимодействия.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебный план по программе подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для ведения предпринимательской деятельность по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица за счет деловых коммуникаций.

Задачи изучения дисциплины:

- познакомить студентов с различными способами подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей в деловых коммуникациях;
- изучить классификацию, модели и стратегии деловых коммуникаций;
- научиться эффективно применять вербальные, невербальные и паралингвистические средства в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний в деловой коммуникации;
- научиться распознавать ошибки в деловом общении, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента;
- овладение студентами методами и тактиками проведения презентаций, переговоров для выполнения бизнес-проектов;
- сформировать умения реализовывать свои бизнес-проекты с помощью коммуникации.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.1** Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Способы подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей в деловых коммуникациях во время публичного выступления, деловых переговоров, совещаний	Распознавать ошибки в деловом общении, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента	Вербальными, невербальными и паралингвистическими средствами в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
		ПК-1.2 Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	Классификацию, модели и стратегии деловых коммуникаций в зависимости от задач бизнес-проектов	Реализовывать свои бизнес-проекты с помощью коммуникации в устной и письменной форме	Методами и тактиками проведения презентаций, переговоров для выполнения бизнес-проектов	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Из них в форме практической	Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			
	Очная форма										
Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования							4			7	Участие в тренинге №1. «Интонация», №2. «Конференция /10 баллов
Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации							4			7	Участие в тренинге №3. «Активное слушание» /10 баллов
Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы							4	2		7	1)Участие в тренинге №4 «Прием на работу»/ 10 баллов 2)Дидактическая игра №1 «Решение проблемы»/10 баллов
Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания							4	2		7	1) Участие в тренинге №5 «Деловое совещание» / 10 баллов 2)Дидактическая игра № 2 «Производственное совещание» /10 баллов
Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций							2	4		6	1)Дидактическая игра №4 «Убеди/замотивируй/дай информацию». /10 баллов 2)Дидактическая игра №5 «Презентация в доме культуры города» /10 баллов
Тема 6. Технология подготовки и проведения							4	2		6	1) Участие в тренинге № 5

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Из них в форме практической	Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			
	Очная форма										
переговоров											«Переговоры о поставках»/ 10 баллов 2)Дидактическая игра №6 «Проведение переговоров» /10 баллов
Всего:							**22**	**10**		**40**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования.

Реализация предпринимателем бизнес-интересов как главная задача деловой коммуникации. Конкуренция и интеграция интересов для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. Применение различных стратегий и тактик в коммуникации во время публичного выступления, деловых переговоров, совещаний. (Стратегии делового взаимодействия: сотрудничество, соперничество, избегание, приспособление. Тактики воздействия и противодействия: «неожиданность», апелляция к авторитету, прогнозирование, внесение элементов неформальности, юмор, «метод трех да», «черный оппонент», утрирование). Влияние и способы противостояния негативному влиянию: неконструктивное поведение, эффективное поведение. Коммуникативные технологии, направленные на оказание психологического воздействия: императив, манипулирование, провокация, для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Стандартизированная, конвенциональная и духовная коммуникативные технологии в партнерских коммуникациях.

Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации

Практика применения вербальных, невербальных и паралингвистических средств для реализации бизнес-интересов в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний. Использование вербальных средств для достижения коммуникативных целей (устная речь, письменная речь, подтекст, выбор стиля общения). Паралингвистические средства воздействия на партнера (тембр, темп, интонация, артикуляция). Тактика применения невербальных средств с целью воздействия на собеседника (позы, жесты, мимика, взгляд, дыхание, рукопожатие, расстояние). Использование особенностей места и времени встречи для реализации собственных интересов. Распознавание эмоционального состояния партнера и воздействие на него с помощью невербальных средств коммуникации для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Уловки в деловых коммуникациях и способы противостояния им. Явные и скрытые угрозы и способы реагирования на них. Искусство задавать вопросы.

Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы.

Виды деловых бесед. Подготовка деловой беседы. Проведение деловой беседы. Факторы создания положительной атмосферы во время деловой беседы при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Причины и способы создания негативной атмосферы во время деловой беседы. Тактики убеждения, используемые в ходе деловой беседы. Создание и преодоление барьеров в деловых коммуникациях. Технология объединения партнеров в процессе деловой беседы. Обещания в деловых коммуникациях. Способы выявление лжи во время беседы. Техники снятия эмоционального напряжения во время беседы для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде.

Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания.

Виды и стратегии совещаний. Структура подготовки к совещанию и порядок его проведения в зависимости от вида. Требования, предъявляемые к выступлению на совещании. Тактика проведения совещаний в зависимости от реализуемых целей. Способы подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей. Составление и согласование протокола. Контроль за выполнением решения.

Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций.

Понятие деловой презентации. Цели и стратегии презентаций при решении задач межличностного и межкультурного взаимодействия. Классификация видов презентации: убеждающая, вдохновляющая, коммерческая, управленческая, рекламная, научная, политическая. Подготовка деловой презентации. Тактика проведения вдохновляющей презентации с целью формирования команды стартапа

Тема 6. Технология подготовки и проведения переговоров.

Классификация переговоров. Модели и стратегии переговоров. Подготовка к переговорам: выбор времени, места, формулировка целей, расстановка приоритетов, диапазон переговоров, подготовка программы действий. Этапы переговорного процесса. Методы и тактика ведения переговоров для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. Перехват и удержание управления ситуацией на деловых переговорах. Укрепление собственной позиции в переговорах. Работа с уступками в переговорах. Изменение цены. Работа с трудными оппонентом. Сила на этапе внесения предложений и торга. Ошибки в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» используются такие виды учебной работы, как тренинги, деловые игры, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины и является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Технология деловых коммуникаций» определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Работу с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизацию).

2. Изучение технологий влияния и способов противостояния негативному влиянию.

3. Разработку сценического имиджа оратора.

4. Углубленное изучение ошибок в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.

5. Анализ использования визуальных средств в бизнес-презентации.

6. Изучение тактик проведения совещаний и деловой беседы в зависимости от реализуемых целей.

7. Отработку паралингвистических средств воздействия на партнера, таких как тембр, темп, интонация, артикуляция.

8. Подготовку к аудиторным занятиям (тренингу, дидактической игре), то есть подготовку к выполнению упражнений, результатом которого является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки.

9. Подготовку к зачету по дисциплине, которая включает в себя просмотр всего материала Бояриновой И.П. «Технологии деловых коммуникаций».

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты в виде интеллект-карты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в интеллект-карте выделять, чтобы при просмотре материала они лучше запоминались.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования	Влияние и способы противостояния негативному влиянию: неконструктивное поведение, эффективное поведение.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 2.	Паралингвистические	Работа с информацией	Участие в тренинге

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации	средства воздействия на партнера (тембр, темп, интонация, артикуляция)	печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы	Тактика проведения деловой беседы в зависимости от реализуемых целей.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу и дидактической игре. Выполнение заданий тренинга и дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге и дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания	Тактика проведения совещаний в зависимости от реализуемых целей.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу и дидактической игре. Выполнение заданий тренинга и дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге и дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций	Сценический имидж оратора. Использование визуальных средств в бизнес-презентации.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к дидактической игре. Выполнение заданий дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 6. Технология подготовки и проведения переговоров	Ошибки в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу и дидактической игре. Выполнение заданий тренинга и дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге и дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Лукашенко М.А., Радченко В. Ф., Шавырина А.А., Добровольская Т.Ю. Бизнес коммуникации руководителя. Мастер-класс / под ред. М. А. Лукашенко / – М.: Университет «Синергия», 2021, – 220 с.

Дополнительная литература:

1. Абельская, Р. Ш. Теория и практика делового общения для IT-направлений : учебное пособие для вузов / Р. Ш. Абельская ; под научной редакцией И. Н. Обабкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 111 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10091-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494070 .
2. Деловые коммуникации : учебник для бакалавров / В. П. Ратников [и др.] ; под редакцией В. П. Ратникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 527 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3685-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487259 .

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	Бородин Дмитрий Современные корпоративные коммуникации// Сайт Центра гуманитарных технологий.	http://gtmarket.ru
	Голос. Выступление. Общение. Инстаграм Седы Каспаровой	https://www.instagram.com
	StartUp Show: какие идеи привлекают инвесторов.	https://www.e-xecutive.ru
	Смирнов А. «Осторожно: обобщения! Что противопоставить манипулятору в переговорах	https://www.e-xecutive.ru
	Бехтерев С. Шесть советов как получить согласованный протокол в конце совещания	https://www.e-xecutive.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную

информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И

ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
.	Тренинг	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.
.	Дидактическая игра	7-10 баллов – участник игры убедительно сыграл свою роль, продемонстрировав усвоение следующих знаний и умений: • использование факторов создания положительной атмосферы; • умение выбирать один из методов начала беседы, характеризуя проблему, вынесенную на обсуждение; • умение управлять беседой, регулируя соблюдение регламента и ход обсуждения вопроса; • умение подводить итоги деловой беседы, указав на принятые решения; • умение использовать «приём бутерброда» во время беседы; • умение кратко и ясно излагать свои мысли; • найти применение некоторым правилам убеждения.

п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		3-6 баллов – участник игры в целом убедительно сыграл свою роль, однако не был использован ни один из факторов создания положительной атмосферы, или наблюдалось несоблюдение регламента, а значит, неумение управлять беседой, или была нарушена ясность изложения. **2-1 балл** – обучающийся принял участие в деловой игре, однако большинство знаний и умений, необходимых для усвоения данной темы не были продемонстрированы. **0 баллов** – обучающийся не принимал участие в деловой игре.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к тренингам

Тренинг по теме 1 «Виды коммуникативных технологий и особенности их использования».

Задание тренинга №1. «Интонация»

Цель: развитие способности к коммуникации в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

Задание:

Интонация в большей степени, чем другие невербальные средства, передает истинные оценки и эмоции говорящего. Обучающимся даётся задание раскрыть свой интонационный потенциал в произнесении слова «ЗДРАВСТВУЙТЕ». Задача поздороваться с разными группами людей с однокурсниками/преподавателями/ руководителем

- сухо, официально;
- доброжелательно;
- радостно;
- иронично;
- с обидой.

Вопросы для анализа:

1. По каким параметрам выделяются виды деловых коммуникаций?
2. В чем преимущество письменной формы общения?
3. В чем преимущество устной формы общения?
4. В чем разница при коммуникации с разными группами людей?
5. В чем состоит отличие в коммуникации с представителями

различных культур?

Задание тренинга №2. «Конференция»

Цель: развитие способности к коммуникации в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в процессе делового общения.

Задание:

Участникам дается задание провести переговоры по организации конференции «Предпринимательская деятельность разных культур». Для этого участники делятся на группы. В ходе переговоров обсуждаются вопросы о тематике конференции, о ее целях и задачах, регламенте, последовательности выступлений, месте проведения, бюджете и т.д.. Остальные участники выступают в роли наблюдателей.

Итогом обсуждения является заключение договора о проведении конференции либо отказ от него. Возможен и промежуточный результат, при котором команды не достигают согласия, но допускают возможность дальнейших переговоров и вырабатывают повестку дня для последующих этапов.

После завершения проводится анализ задания:

1. Какого результата удалось достичь?
2. Какие коммуникативные приемы были более удачные?
3. Какие ошибки допускали представители различных культур?
4. Что следует учитывать в деловых коммуникациях?
5. Какие вопросы лучше решать в письменной форме? Какие вопросы обсуждаются лучше в письменной форме?

Тренинг по теме 2 «Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации».

Задание тренинга №3. «Активное слушание»

Цель: развитие способности осуществлять деловое общение в устной формах для решения задач межличностного взаимодействия.

Задание.

Прослушав диалог главного специалиста и руководителя отдела сбыта, выделите критерии оценки слушающего с точки зрения соблюдения правил активного слушания. Дайте экспертную оценку слушающему по каждому из разработанных критериев. Сделайте выводы.

С учётом полученных выводов прослушайте диалог начальника отдела и специалиста, вернувшегося из командировки. Дайте экспертную оценку слушающему.

Порядок выполнения работы

1. Из группы выбираются две команды по два человека, которые будут исполнять роли собеседников. Остальная часть группы делится на команды по 3 - 5 человек, которые выступят в роли экспертов (описание ролей приведено ниже).

2. В течение 5-10 мин главный специалист и руководитель отдела ведут беседу на заданную тему. Эксперты внимательно слушают.

3. Экспертные группы вырабатывают критерии оценки качеств слушающего с точки зрения правил активного слушания.

4. Эксперты дают оценку (от 0 до I балла) слушающему по выработанным критериям.

5. Экспертные группы обосновывают данные ими оценки, указывают выявленные нарушения правил активного слушания и делают выводы.

6. В течение 5-10 мин начальник отдела и специалист, вернувшийся из командировки, ведут беседу на заданную тему. Эксперты внимательно слушают.

7. Эксперты дают оценку (от 0 до I балла) слушающему по выработанным критериям, обосновывают данные ими оценки, указывают выявленные нарушения правил активного слушания и снова делают выводы.

8. Экспертные группы оформляют отчет о проделанной работе.

Требования к отчету

Отчет должен содержать:

1) список экспертной группы;

2) критерии оценки качеств слушающего;

3) экспертные оценки по критериям;

4) выводы по работе.

Описание ролей. Часть 1.

Главный специалист: до Вас дошла информация о недопоставке принтеров заказчику. Вызвав руководителя отдела сбыта, Вы рассчитываете получить полную информацию по этому вопросу. Используя приемы, предложенные в теоретической части, постарайтесь создать располагающие к откровенному разговору условия для Вашего собеседника и решить проблему.

Руководитель отдела: в Вашем отделе в последнее время наблюдалась большая текучесть кадров. По этой причине Вам не удавалось сформировать сплоченный коллектив, который действовал бы скоординированно и продуктивно. В связи с этим приходилось принимать необоснованные решения, которые не были досконально проработаны специалистами в соответствующей области, поскольку Вы исходили из своих довольно поверхностных общих знаний, так как Вы являетесь руководителем-организатором, а не специалистом по сбыту. Ситуация усложнилась, когда предприятие начало выпускать принципиально новые модели принтера. Изменилась комплектация и упаковка продукции. Заявка на предоставление транспорта была подана вовремя, но без учета новых условий транспортировки товара. Погрузочные работы не были должным образом продуманы и организованы. В результате удалось поставить заказчику в указанный срок лишь часть продукции, а остальная часть осталась на складе. Ваша задача -проинформировать главного специалиста о причинах недопоставки и найти выход из сложившейся ситуации.

Эксперт: Ваша цель - внимательно следить за ходом беседы. Анализируя поведение слушателя, Вы должны оценить его по выделенным критериям.

Описание ролей.

Часть 2.

Вторая команда корректирует подготовленный диалог с учётом (замечаний и предложений, высказанных экспертными группами первой команде.

Начальник отдела: Вы отправили хорошего специалиста, профессионала по ведению переговоров, в командировку. Целью было завершение переговоров, касающихся удвоения объёмов поставок. Тот получил от Вас достаточно чёткий инструктаж, был ознакомлен с желаемым результатом, получил достаточно информации о партнёре по переговорам. По окончании переговоров специалист в телефонном разговоре сообщает о неудовлетворительном для Вас их исходе. Вы вызываете его для выяснения причины неудачных переговоров.

Специалист: Вас отправили в командировку для проведения переговоров. Ваш начальник дал вам слишком подробный и чёткий инструктаж, но за время, прошедшее после предварительных телефонных переговоров, ситуация у Вашего партнёра изменилась. Их ограничили собственные поставщики. Когда Вы приехали, партнёр предложил совершенно новые условия, пойти на которые Ваша компания могла бы только с дополнительными предложениями с Вашей стороны. Но ваш начальник не дал Вам полномочий принимать решения по модификации ранее обсуждаемых условий. Вам пришлось договориться об отсрочке переговоров для улаживания этого вопроса с Вашим начальником. Кроме того, на месте выяснилось, что текущий график поставок не согласован, что Вашего менеджера по поставкам ждали ещё 10 дней назад, и поэтому большую часть времени Вам пришлось улаживать этот вопрос.

Эксперт: Ваша цель - внимательно следить за ходом беседы. Анализируя поведение слушателя, Вы должны оценить ею по выделенным критериям.

Вопросы.

1. Как был установлен первоначальный контакт?

2. Быстро ли освоился в обстановке собеседник?

3. Какие приемы использовал главный специалист для демонстрации активного слушания?

4. Насколько хорошо были использованы вопросы для продвижения интервью в определенном направлении?

5. Сумел ли слушающий получить необходимый объем информации?

6. Насколько эффективно слушающий использовал невербальные средства общения?

7. Насколько полезным оказался разговор?

Тренинг по теме 3 «Технология подготовки и проведения деловой

беседы».

Задание тренинга №4 «Прием на работу»

Цель: развитие способности осуществлять деловое общение в устной формах для решения задач межличностного взаимодействия.

Задачей участников является провести деловые беседы с поступающими на работу на конкурсной основе. Определить соответствие требованиям должности, выявить лучшего претендента.

Подготовка. Выбирается один человек для исполнения роли директора фирмы или менеджера по персоналу. Его задачи:

• продумать название фирмы, придумать вакансии;

• составить личностную спецификацию для вакантной должности: физические особенности (обязательные требования и противопоказания); имидж претендента; образование, наличие квалификации; компетентность; личностные и деловые характеристики; интересы; данные о претенденте (пол, возраст, прописка, семейное положение и т.п.);

• провести собеседование.

Задачи претендентов на должность:

• ознакомиться с содержанием труда специалиста, на чью должность составлена вакансия;

• выяснить требования, которые предъявляются такому специалисту;

• составить резюме;

• продумать ответы на вопросы, которые могут быть заданы;

• подготовить не менее 5 вопросов, которые задаст работодателю претендент;

• отработать версии самопрезентации.

На каждую объявленную должность может быть принят только один претендент.

Какие вопросы вам могут задать на собеседовании?

1. Расскажите немного о себе.

2. Как вы смотрите на жизнь: какие видите в ней сложности и как с ними справляетесь?

3. Чем вас привлекает работа у нас в данной должности?

4. Почему вы считаете себя достойным занять эту должность? В чем ваши преимущества перед другими кандидатами?

5. Каковы ваши сильные стороны?

6. Каковы ваши слабые стороны?

7. Почему вы ушли с предыдущей работы?

8. Получали ли вы другие предложения о работе?

9. Не помешает ли ваша личная жизнь данной работе, связанной с дополнительными нагрузками?

10.Как вы представляете свое положение через пять (десять) лет?

11.Какие изменения вы бы произвели на новой работе?

12.На какую зарплату вы рассчитываете?

13.Что вы можете рассказать о своих профессиональных связях,

которые вы могли бы использовать на новой работе?

14.Как вы повышаете свою профессиональную квалификацию?

15.Чем вы любите заниматься в свободное время?

16.В какие сроки вы могли бы приступить к работе?

17.За что вас критиковали последние четыре года?

18.Вы чаще соглашаетесь или спорите и почему?

19.Какие из своих должностных обязанностей вы выполняете с наибольшим удовольствием?

20.Назовите те ситуации, в которых вам не удалось добиться успеха. Почему?

21.Как вы относитесь к методу принуждения и угроз по отношению к подчиненным? В каком случае следует прибегать к угрозам?

22.Часто ли вы используете похвалу в адрес подчиненных и других людей?

23.Человеку свойственно приукрашивать себя, устраиваясь на работу. В чем вы приукрасили себя?

Тренинг по теме 4 «Технология подготовки и проведения совещания».

Задание тренинга №5 «Деловое совещание»

Цель: развитие практических навыков проведения деловых совещаний, выработке и принятию коллективного решения.

Задание.

Вы владелец фирмы, производящий продукт.

Основной состав персонала — выпускники высших и средних специальных учебных заведений. Фирма преуспевает: хорошие отзывы клиентов, растет спрос. Однако справляться с заказами становится труднее, так как технических средств недостаточно и к тому же они быстро устаревают, совершенствуется обеспечение, не удовлетворяет режим работы.

Ваш бюджет позволяет выделить средства на расширение и реорганизацию в размере 30 тыс. долл.

Таким образом, основная задача подгруппы - разработать план развития фирмы, обеспечивающий нормальные условия работы при расширении сферы деятельности.

При разработке плана сотрудники испытали некоторые затруднения с определением номенклатуры компьютеров и оргтехники, подлежащих замене, режима работы и программы повышения квалификации. Директор, обсудив этот вопрос с ведущим программистом -руководителем группы, принял решение о проведении делового совещания по данной проблеме.

Докладчик на совещании - ведущий специалист. Он же распоряжением по фирме назначен председателем комиссии по анализу использования компьютеров и оргтехники в фирме, анализу степени их износа, а также по ознакомлению с прогрессивными техническими средствами. На подготовку совещания отведено 2 недели. Установлена

дата и время проведения совещания.

В состав комиссии вошли;

• ведущий специалист— председатель комиссии;

• офисные работники — члены комиссии;

• менеджеры по работе с клиентами - члены комиссии.

Комиссии необходимо, используя данные проведенного анализа и информацию о новых технических средствах, выработать решение об эффективном использовании выделенных средств.

Порядок выполнения работы

1. Выделите из группы 4-х студентов с поручением оценить действия и поведение участников совещания. Одного из них назначьте руководителем группы экспертов.

2. Сформируйте подгруппы участников подготовки совещания:

• директор - председатель совещания;

• ведущий специалист— председатель комиссии;

• офисные работники — члены комиссии;

• менеджеры по работе с клиентами - члены комиссии.

3. Остальная часть группы студентов - участники совещания; они должны выступать по следующим вопросам (преподаватель закрепляет вопросы за отдельными участниками совещания).

В связи с развитием фирмы появятся новые виды оборудования, незнакомые сотрудникам, поэтому необходима организация обязательного изучения оборудования и привития навыков работы на нем.

• Необходимость переподготовки сотрудников для работы на новых видах оборудования.

• Необходимость увеличения рабочего дня с 6 до 8 часов в день и соответственно заработной платы.

• Необходимость увеличения количества сотрудников в связи с ростом объемов заказов.

• Организация технического обслуживания новых технических средств.

• Необходимость приобретения современных принтеров.

Период времени, в течение которого проводится модернизация компьютера (с учетом увеличения его быстродействия в 3,5 раза).

• Улучшение условий труда.

Повышение качества и объема и создание новых, эксклюзивных, видеопрезентаций.

• Необходимость покупки сложного оборудования с целью хранения информации обо всех клиентах фирмы, их пожеланиях и вкусах.

4. Председатель комиссии распределяет между участниками задания, согласно, по анализу имеющихся средств на фирме, возможностей модернизации компьютера или замены в целях обеспечения повышения скорости обработки данных в 3,5 раза и улучшения качества видеопрезентаций.

5. Председатель комиссии на основе результатов анализа готовит

доклад и предложения по проведению модернизации фирмы для повышения скорости обработки данных в 3,5 раза и улучшения качества видеопрезентаций.

6. Председатель проводит совещание на тему «Модернизация фирмы в целях расширения и повышения качества обслуживания».

9. Информация для докладчика, председателя и членов экспертной комиссии о правилах их действия и поведения представляется преподавателем в процессе проведения занятия.

Принятое решение по модернизации фирмы анализируется и комментируется преподавателем, который указывает, достигнута цель, поставленная перед деловым совещанием, или нет.

Тренинг по теме 6 «Технология подготовки и проведения переговоров».

Задание тренинга № 5 «Переговоры о поставках»

Цель: развитие умения разрешать конфликтные ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций, в том числе в межкультурной среде.

Участники делятся 2 на команды по 3 человека, которым раздаются роли.

От Компании №1:

1. Владелец бизнеса, который заинтересован в сотрудничестве, так как это шанс вывести фирму на мировой уровень
2. Помощник, которому договор поможет сразу закрыть ипотеку.
3. Менеджер, которому не хочется лишней рабочей нагрузки, которая произойдет, если компании заключат договор.

От Компании партнера №2:

4. Сотрудник, который собирается менять работу и интересован в сотрудничестве с компанией №1 как работодателями;
5. Руководитель, который хочет максимально сэкономить и по итогам года выплатить себе премию;
6. Менеджер, которому не нравятся все представители компании №1 (причину придумать).

Остальные участник выполняют роль наблюдателей. Компании №1 дается задание провести переговоры о поставках своей продукции Компании №2. Задача убедить их подписать договор на крупную оптовую поставку на наиболее выгодных для компании условиях.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие приемы были наиболее эффективными для распознавания эмоционального состояния партнеров?
- Факторы создания положительной атмосферы использовали участники?
- Удалось ли изменить эмоциональное состояние партнеров?
- Какими способами влияния и противостояния негативному

влиянию для разрешения конфликтных ситуаций воспользовались участники?

<u>Типовые задания к дидактическим играм</u>

Дидактическая игра №1 «Решение проблемы»

Цель: развитие способности осуществлять деловое общение в устной формах для решения задач межличностного взаимодействия.

Порядок проведения:

- При проведении распределение ролей не производится, а участниками являются все присутствующие на занятии.
- Руководитель игры напоминает участникам основные теоретические положения по подготовке деловых деловой беседы, включающие следующие основные группы действий.

Задание.

Ваше предприятие ведущая компания города Н. В этом году участились пожары на строительных объектах. Это наносит колоссальный ущерб бизнесу. Ваш бюджет позволяет выделить средства на решение этой проблемы в размере 30 тыс. долларов.

Таким образом, основная задача решить организационные вопросы с начальниками объектов, сотрудниками компании, который бы обеспечивал нормальные условия работы компании.

Порядок выполнения работы:

1. Выделите из группы 4-х студентов с поручением оценить действия и поведение участников беседы. Одного из них назначьте руководителем группы экспертов.
2. Сформируйте подгруппы участников подготовки к деловой беседе с сотрудниками компании (те, кто готовят документы, те, кто участвуют в беседе, те, кто готовят документы после).
3. Остальная часть группы студентов – участники беседы, которые должны задавать вопросы в ходе проведения.

Если, по мнению ведущего, цель беседы достигнута, подводятся итоги работы. Если выработка решения не получается, можно попробовать упростить задачу, изменив предлагаемые обстоятельства. В заключение формулируется итоговое решение и записывается в форме резолюции.

Дидактическая игра № 2 «Производственное совещание»

Цель: развитие умения осуществлять деловое общение и вести переговоры, совещания.

Задание:

Участникам предлагается примерный сценарий дидактической игры, но котором закрепляются полученные знания.

План игры «Производственное совещание»:

Сценарий деловой игры	
Вводная часть	Предприниматель не так давно стал директором. Ему впервые предстоит провести оперативное совещание.

Игровая ситуация	Ознакомление с ситуацией на фирме. В совещании участвуют директор, заместитель по производству, начальники отделов, сотрудники, секретарь;
План подготовки к совещанию	• Распределение ролей (7 сотрудников и 10 экспертов) • ведущий организует информирование участников игры с характеристиками сотрудников на совещании. • удаление директора на время в другой кабинет «по производственной» необходимости. • далее ведущий доводит до участников информацию о поведении сотрудников на совещании (из характеристик). Присутствующие на совещании отнеслись к новому начальству со скептицизмом и недоверием.
Совещание	Выступление директора, реакция и вопросы от начальников.
Дискуссия и коллективное обсуждение вопросов.	Каким будет поведение директора на совещании? Что он может сказать или сделать для налаживания деловых контактов с сотрудниками? Какие управленческие решения он может принять при подведении итогов первого оперативного совещания?
Подведение итогов	Выводы от экспертов, от участников игры. Самоанализ. Решили ли поставленные задачи, достигли ли целей?

Дидактическая игра №3 «Убеди/замотивируй/дай информацию».

Цель: развитие навыка осуществлять деловое общение и публичные выступления для решения бизнес-задач.

Участники в течение 20 минут готовят три презентации для своего бизнеса с разными типам воздействия на слушателей (убеждающую, мотивирующую, информационную), которая адресуется реальным людям — членам данной группы, играющим роль потенциальных клиентов. После этого каждый из предпринимателей выступает с маленькой презентационной речью (1-2 минуты). Ведущий просит всех «клиентов» решить для себя, понравилось ли им предложение. После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой тип презентации наиболее эффективен для данного направления бизнеса?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Какая презентация была наиболее эффективной? Почему?

Дидактическая игра №4 «Презентация в доме культуры города»

Цель: развитие умения разрешать конфликтные ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций, в том числе в межкультурной среде

Участникам дается задание выступить с презентацией своего продукта в доме культуры с целью привлечения новых клиентов в маленьком городе с населением 100 тысяч человек и средним заработком 20 тысяч рублей в месяц. Аудитория, согласно данным, полученным в администрации: рабочие хлебного завода, строители, фермеры служащие, мамы с детьми, пенсионеры, местные авторитеты; 10% из них имеют среднее специальное образование, 2% – высшее образование, 88 % – среднее образование, возраст 0-95 лет, коренные жители города, окрестных поселков, приезжие.

Роли в группе распределяются случайным образом и могут не совпадать с заявленными в сети интернет. Каждому из участников достается карточка с ролью, например: «Вы рабочий, которому два месяца не выплачивали зарплату, у вас 3-е детей и вас вынудили прийти, несмотря на ваше нежелание», «Вы пенсионерка, которая всегда приходит на все массовые мероприятия с целью привлечь к себе внимание» и т.д.

Задача – использовать полученные знания и умения для разрешения конфликтных ситуаций.

После завершения презентации ведущий просит всех слушателей решить для себя, понравилось ли им презентация и согласны ли они купить продукт.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие приемы были наиболее эффективными для распознавания эмоционального состояния аудитории?
- Факторы создания положительной атмосферы использовали выступающие?
- Удалось ли выступающему изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какими способами влияния и противостояния негативному влиянию для разрешения конфликтных ситуаций воспользовался выступающий?

Дидактическая игра №5 «Проведение переговоров»

Цель: приобретение навыков ведения деловых переговоров.

Инструкция для участника № 1. Вы владелец компании «Пожконтроль», занимающейся пожарным аудитом, то есть устанавливающей степень соответствия предприятия всем нормам противопожарной безопасности.

Ваш клиент, ООО «Акваэксперт», просрочил оплату ваших услуг. За два дня до срока оплаты Вы напомнили директору этой компании (именно он занимается закупками и отдает распоряжения о перечислении денег) о приближении срока оплаты, он обещал оплатить счет. Пришел день оплаты, но деньги так и не поступили, поэтому на следующий день Вы решили лично встретиться с должником.

Компания «Акваэксперт» является крупным клиентом, который приносит хороший доход, и Вы не хотите испортить отношения с ним. Регулярно открывая новый филиал, эта компания обращаются к вам за услугами.

Ваша задача: добиться оплаты оказанных услуг, не испортив при этом отношения с клиентом.

Инструкция для участника № 2. Вы — директор ООО «Акваэксперт». Компания «Пожконтроль» предоставило вам услугу по пожарному аудиту с отсрочкой платежа, что для вашей компании очень выгодно. Как правило, Вы оплачиваете счета вовремя. Но в этот раз Вы

просрочили дату платежа, хотя менеджер напоминал Вам об оплате за два дня до окончания срока, поскольку данная сумма нужна Вам для обучения персонала. Вы можете оплатить счет, но Вам это невыгодно. На следующий день после наступления даты директор приехал к вам на встречу.

Ваша задача: максимально оттянуть сроки оплаты услуги, не испортив при этом отношения.

Этапы игры: этапы проведения переговоров.

Распределение ролей: Условно разделяем аудиторию на две команды: компания «Пожконтроль» и компания ООО «Акваэксперт». Участники выбирают директоров, заместителей, инспекторов, экономистов и т.д. и продумывают аргументы в защиту своих позиций.

Составление документации:

1. Протокол о распределении должностей.
2. Письмо – предложение (одна договаривающаяся сторона) и ответ на него (другая договаривающаяся сторона).
3. Договор.
4. Акты выполненных работ.

Все документы подшиваются в папке и передаются экспертной группе.

Оценка действий участников игры:

Баллы: за использование речевых этикетных формул, за использование профессиональных терминов, за использование речевых тактик.

Штрафные баллы: за несоблюдение речевого этикета, грамматические ошибки, речевые ошибки, некорректный вопрос, излишнюю эмоциональность, неправильное использование профессионального термина.

Таким образом, эффективным методом организации и проведения практических занятий является деловая игра, которая пробуждает познавательную активность студентов, содействует становлению самостоятельности мышления, формирует профессиональный менталитет, терминологическую культура будущих специалистов, помогает отработке коммуникативной составляющей любой профессиональной сферы

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет с оценкой представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30;

Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины (курса), а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины (курса) и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины (курса). результате освоения дисциплины (курса) (решение задачи).	2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40. **«Зачтено»** **— 90-100**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **— 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** **— менее 50 баллов** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Что называется деловыми коммуникациями? Расскажите об узком понимании термина «коммуникация». Расскажите о широком понимании термина «коммуникация». Каковы общие признаки понятий «общение» и «коммуникация»?

2. По каким параметрам выделяются виды деловых коммуникаций? В чем преимущество письменной формы общения? В чем преимущество устной формы общения?

3. Что такое вербальные/невербальные средства? Какие вы знаете виды невербальных средств? Расскажите о визуальных невербальных средствах.

4. Какие невербальные средства называются открытыми/закрытыми, включающими/исключающими, авторитарными /демократическими?

5. Что представляет собой конкуренция? Раскройте понятия интеграции.

6. Что такое деловая коммуникация? Что является предметом деловой коммуникации, содержанием деловой коммуникации, целью деловой коммуникации? Каковы функции деловой коммуникации?

8. Что называется деловой беседой? Какова последовательность проведения деловой беседы?

9. Расскажите о правилах убеждения, используемых в ходе деловой беседы для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия?

10. Расскажите о барьерах взаимодействия, возникающих в процессе деловой коммуникации. Как преодолевать барьеры в общении?

11. Назовите этапы подготовки и проведения совещания. Каковы причины неэффективных, «затяжных» совещаний?

12. Что такое презентация? Какие виды презентаций вы знаете? Какова цель деловой презентации?

13. Аудитория как социально-психологическая общность людей. Каковы особенности поведения и реакции людей в большой и маленькой аудитории? Приёмы управления аудиторией.

14. Подготовка презентации: основные этапы.

15. Что такое деловые переговоры? Какие признаки лежат в основе классификации переговоров? Назовите этапы переговорного процесса.

16. Расскажите о технике ведения переговоров. В чём суть метода позиционного торга (конфронтационного подхода) и метода принципиальных переговоров (партнёрского подхода)?

17. Что такое переговоры? Какие бывают виды переговоров?

18. Отработку каких вопросов предполагает этап подготовки к переговорам?

19. Каковы преимущества, когда переговоры ведет один человек?

20. Каковы преимущества, когда переговоры ведет команда?

21. Чем отличаются конфронтационный и партнёрский подходы к переговорам?

22. В чем заключаются тактики воздействия и противодействия в деловых коммуникациях оппонента для разрешения конфликтных ситуаций?

23. Какие бывают способы влияния и противостояния негативному влиянию оппонента для разрешения конфликтных ситуаций?

24. Что представляют собой явные и скрытые угрозы?

25. Какие существуют способы реагирования на явные и скрытые угрозы?

Задания 2-го типа

1. Согласны ли Вы с тем, что в любом неофициальном деловом мероприятии присутствует компонент официальности? Обоснуйте свой ответ.

2. Расскажите о прямом и косвенном видах общения. В чём недостаток, несовершенство косвенного вида общения?

3. Как Вы считаете, неинформативное (фатическое) общение в условиях делового взаимодействия — это пустая трата времени или необходимость?

4. Какие уровни тактики воздействия и противодействия можно назвать наиболее эффективными? Почему?

5. Какой уровень психологического воздействия называется императив? Назовите отличия императива, манипулирования, провокации.

6. Согласны ли Вы с тем, что внешний вид партнёра создаёт облик человека в целом, обозначает его статус, рассказывает об увлечениях, но прямого отношения к речевому общению не имеет?

7. Согласны ли Вы с тем, что, желая переубедить собеседника, мы должны начинать беседу не с разделяющих нас моментов, а с того, в чём мы согласны с ним? Обоснуйте свой ответ.

8. Согласны ли Вы с тем, что если есть расхождения между содержанием речи и тоном сообщения в деловом телефонном разговоре, то собеседник, принимающий звонок, будет больше доверять тону, чем содержанию? Почему так происходит?

9. Согласны ли Вы с тем, что во время делового телефонного разговора каждый собеседник должен лимитировать продолжительность своих реплик и периодически делать паузы? Обоснуйте свой ответ.

10. Какие элементы включает в себя грамотное общение по телефону, когда речь идет об инициаторе делового телефонного разговора? Какие элементы включает в себя грамотный ответ по телефону? Почему в процессе делового телефонного разговора не рекомендуется использовать фразу типа *«Будьте добры, повторите, пожалуйста, адрес, если вам не трудно»*?

11. Почему в процессе делового телефонного разговора не

рекомендуется использовать фразы «Я не знаю», «Мы не сможем этого сделать», «Подождите секундочку, я скоро вернусь», «Могу ли я вам помочь»? Откорректируйте данные выражения.

12. Что такое перефразирование, тезирование, резюмирование? Назовите основные изменения, которые происходят с информацией при перефразировании?

13. Прокомментируйте утверждение: «Особенности речи и речевого поведения делового человека зависят от трёх основных факторов:

- обстановка коммуникации;
- количество участников коммуникации, их отношения;
- цели взаимодействия».

14.Назовите основные тактики убеждения, используемые в ходе деловой беседы.

15. Прокомментируйте утверждение: «Желая переубедить собеседника, начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того, в чём вы согласны с ним».

16. Как Вы считаете, по своим целям деловые переговоры максимально близки дисциплинарной беседе, проблемной беседе, кадровой беседе или беседе с посетителями? Аргументируйте свой ответ.

17. Прокомментируйте утверждение: «Пытаясь изменить в свою пользу ход переговоров, никогда не следует прибегать к уловке, которую иной раз позволяют себе наши представители на переговорах: они говорят, что кто-то предлагает им более выгодные условия сделки».

18. Какие существуют способы выявление лжи во время беседы?

19. Чем отличается знакомство в сфере делового общения от знакомства в личной сфере общения? Какова специфика выбора тем обсуждения в официально-деловой речи и светской беседе?

20. Как окружающая обстановка влияет на выбор факторов создания положительной атмосферы?

21. Какие вы знаете причины и способы создания негативной атмосферы во время деловой беседы? Приведите примеры.

22. Какие вы знаете технологии объединения партнеров в процессе деловой беседы? Приведите примеры.

23. Что такое деловое совещание? Каковы его разновидности?

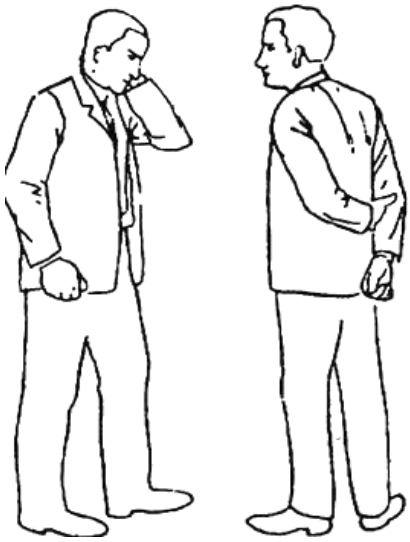
24. Расскажите о составлении и согласовании протокола при проведении совещания.

25. Какие вы знаете методы и тактика ведения переговоров? Приведите примеры.

Задания 3-го типа

1. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по

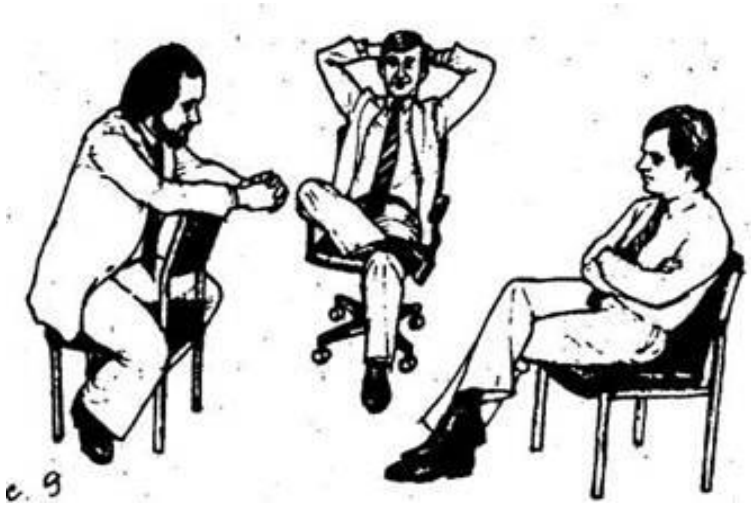
невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*



2. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*



3. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*



4. Расскажите о такой форме коммуникативного события, как *день открытых дверей в вузе.* Какой это *вид коммуникации (виды коммуникаций)* ***по количеству коммуникантов, по цели сообщения, по направленности, по средствам, по форме коммуникативного события?***

5. Приведите примеры стандартных фраз, сопровождающих завершение телефонного разговора. Поблагодарите за информацию, предложение, приглашение, поздравление, помощь.

6. Расположите партнеров в пространстве для успешного выполнения задания и создайте благоприятную для них социальную зону.

7. Начальник поздоровался с вами, не отрываясь от разбора бумаг на своем столе. Подобная позиция чиновника рассчитана на то, что человек может потеряться, прийти в замешательство от такого приема и уйти. Придумайте словесную формулу, которую можно было бы употребить как контрприём, заставляющий обратить на Вас внимание.

8. Прокомментируйте афоризм Л.Н. Толстого: *«Важно не то место, которое мы занимаем, а то направление, в котором мы движемся».*

9. Приведите примеры комплиментов в различных деловых ситуациях, когда партнер отметил что-то важное для компании, и когда беседа закончилась успешно.

10. Используя правило очерёдности аргументов (*сильные –*

средние – один самый сильный), постарайтесь убедить вашего знакомого, отчисленного из вуза, восстановиться в академии и продолжить обучение.

11. Какой вид слушания следует использовать,

- если ваш знакомый взволнованно рассказывает о ссоре с близким человеком;
- во время объяснения новой темы преподавателем;
- во время комментирования преподавателем результатов контрольных работ, тестовых заданий, результатов деловых игр;
- во время проведения деловой игры в мини-группе, когда ваш однокурсник высказывает свое мнение по тому или иному вопросу.

Аргументируйте свой ответ.

12. Вам необходимо напомнить о себе после продолжительного перерыва. Как вы построите беседу по телефону? Как беседа по телефону будет зависеть от социального статуса партнера? Приведите две-три различные ситуации.

13. Приведите примеры из деловой беседы, используя правила убеждения, когда вам удавалось переубедить партнера.

14.Объясните, в какой речевой ситуации уместен выбор той или иной формы приветствия. Какая дополнительная информация содержится в некоторых формах?

Здравствуй! Здравствуйте! Рад вас приветствовать! Добро пожаловать! Я так вам рад! Доброе утро! Добрый день! Здорово, браток! Привет! Легок на помине! Приветствую вас! Мое почтение! Салют! Наше вам! Как оно? Доброго здоровьица! Наше вам с кисточкой! Сколько лет, сколько зим! Как дела?

15. Установите обратную связь, проверьте точность восприятия информации или узнайте дополнительную информацию с помощью вопросов, предложений.

Ситуация	**Примерные вопросы, предложения**
1. Один из коммуникантов употребил какое-то незнакомое выражение или термин	
2. Говорящий уклоняется от темы и не сообщает той информации, которую вы от него ждете	
3. Один из участников совещания только что произнес нечто, не очень-то согласующееся с его предыдущими утверждениями. Вы хотите это уточнить	
4. Говорящий словно «зацикливается», постоянно повторяя одно и то же. Вам же надо продвигаться дальше	
5. Вам хотелось бы узнать мнение коллег о том, что вами было высказано	
6. Невербальное поведение одного из участников совещания подсказывает вам, что он обеспокоен какими-то вашими словами. Вы хотите рассеять его сомнения, подозрения	
7. Было высказано несколько положений, и вы хотите привлечь к ним внимание	
8. Один из участников совещания не согласился с частью из сказанного вами, и вы хотите уточнить причину этого неприятия	
9. Вы сказали о некоторых преимуществах обсуждаемой идеи и хотите установить обратную связь с коллегами	

16. Охарактеризуйте приведенный отрывок диалога с точки зрения нормативности (языковой, стилистической, этической) используемой лексики.

А. — Вот теперь / мы вложились / а вы нам кислород перекрываете с новыми тарифами // Это значит все пересчитывать / так / все бумаги и по новой оформлять / бегать по коридорам.

Б. — Ну так, а что вы от нас-то хотите / мы что ли *их устанавливаем ...*

А. — Не вы / конечно / но если б вы нам об этом раньше предъявили / мы бы / конечно / на это не пошли ...

17. Продемонстрируйте метод перехвата и удержания управления ситуацией на деловых переговорах.

18. Продемонстрируйте метод укрепления собственной позиции в переговорах.

19. Продемонстрируйте пример вдохновляющей презентации с целью формирования команды стартапа.

20. Ознакомьтесь с текстом переговоров из книги Роджера Фишера и Уильяма Юри[1], приведённым ниже, и ответьте на вопросы:

1) Какой *подход к ведению деловых переговоров* выбрала страховая компания? Какой *подход к ведению деловых переговоров* выбрал Том Гриффит?

2) Какой из выбранных подходов оказался стратегически более перспективным? Почему?

Припаркованная машина Тома Гриффита, одного из наших коллег, была полностью разбита грузовиком для сбора мусора. Автомобиль был застрахован, но точную сумму, которую Том должен был получить по страховке, предстояло ещё обсудить с представителем страховой компании.

Представитель компании	**Том**
– Мы изучили Ваш случай и решили, что он соответствует условиям нашей политики. Это означает, что Вам причитается 3300 долларов.	*– Понимаю. А как вы получили эту цифру?*
– Мы решили, что машина этого стоит.	*– Я понимаю, но какой критерий вы использовали для определения этой суммы? Не знаете, где я могу купить подобную машину за эту сумму?*
– А Вы сколько хотите?	*– Я хочу только то, что мне причитается в соответствии с Вашей политикой. Я нашёл подержанную машину наподобие моей за 3 тысячи 850 долларов. Прибавьте торговые услуги и акцизный налог, и получится около 4 тысяч.*
– 4 тысячи! Это слишком много!	*– Я не прошу 4 тысячи, или 3 тысячи, или 5 тысяч долларов, я просто хочу справедливой*

[1] Фишер Р., Юри У. Путь к соглашению, или переговоры без поражения. – М.,1993. С.107 – 108

	компенсации. Не кажется ли вам, что будет справедливо, если я получу достаточно только для покупки машины?
– О´кей. Я предлагаю вам 3 тысячи 500 долларов. Это самое большее, на что я могу пойти. Такова политика компании.	*– А как компания это определяет?*
– Послушайте, 3 тысячи 500 – это всё, что вы можете получить. Соглашайтесь или нет, как хотите.	*– Может, 3 тысячи 500 и справедливо, я не знаю. Я, безусловно, понимаю вашу позицию, если вы связаны политикой компании. Но если Вы не можете объективно определить, почему именно эта сумма мне причитается, я думаю, мне лучше обратиться в суд. Почему бы нам не разобраться в этом заново и не поговорить ещё раз? В среду в 11 часов вам подойдёт?*
– О´кей, господин Гриффит, у меня есть сегодняшняя газета с рекламой «Фиесты-78» за 3 тысячи 400 долларов.	*– Да? А сколько, там говорится, она прошла миль?*
– 49 тысяч, а что?	*– Потому что моя прошла только 25 тысяч миль. Насколько это увеличивает цену, согласно вашей бухгалтерии?*
– Дайте подумать…на 150 долларов.	*– Возьмём 3 тысячи 400 долларов за основу + 150 долларов, получается 3 тысячи 550 долларов. А говорится в рекламе что-нибудь о радио?*
– Нет.	*– А сколько это добавляет по Вашим расчётам?*
– 125 долларов.	*– А за кондиционер?*

Полчаса спустя Том выходит из конторы с чеком на 4 тысячи 12 долларов.

21. Продемонстрируйте метод «Изменение цены» в переговорах.

22. Продемонстрируйте тактику «Изменение цены» в деловых переговорах.

23. Приведите примеры обещаний в деловых коммуникациях.

24. Продемонстрируйте паралингвистические средства с целью воздействия на партнера.

25. Приведите примеры явных и скрытых угроз и способов реагирования на них.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Технологии деловых коммуникаций»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. АННОТАЦЯ К ДИСИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 15

I. АННОТАЦЯ К ДИСИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» ориентировано на получение обучающимися базовых понятий и представлений в области культуры и практики делового взаимодействия.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в дисциплины учебного плана по программе подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для ведения предпринимательской деятельность по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица за счет деловых коммуникаций.

Задачи изучения дисциплины:

- познакомить студентов с различными способами подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей в деловых коммуникациях;
- изучить классификацию, модели и стратегии деловых коммуникаций;
- научиться эффективно применять вербальные, невербальные и паралингвистические средства в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний в деловой коммуникации;
- научиться распознавать ошибки в деловом общении, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента;
- овладение студентами методами и тактиками проведения презентаций, переговоров для выполнения бизнес-проектов;
- сформировать умения реализовывать свои бизнес-проекты с помощью коммуникации.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.1** Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Способы подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей в деловых коммуникациях во время публичного выступления, деловых переговоров, совещаний	Распознавать ошибки в деловом общении, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента	Вербальными, невербальными и паралингвистическими средствами в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
		ПК-1.2 Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	Классификацию, модели и стратегии деловых коммуникаций в зависимости от задач бизнес-проектов	Реализовывать свои бизнес-проекты с помощью коммуникации в устной и письменной форме	Методами и тактиками проведения презентаций, переговоров для выполнения бизнес-проектов	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Из них в форме практической	Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			
	Очная форма										
Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования							4			7	Участие в тренинге №1. «Интонация», №2. «Конференция /10 баллов
Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации							4			7	Участие в тренинге №3. «Активное слушание» /10 баллов
Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы							4	2		7	1)Участие в тренинге №4 «Прием на работу»/ 10 баллов 2)Дидактическая игра №1 «Решение проблемы»/10 баллов
Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания							4	2		7	1) Участие в тренинге №5 «Деловое совещание» / 10 баллов 2)Дидактическая игра № 2 «Производственное совещание» /10 баллов
Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций							2	4		6	1)Дидактическая игра №4 «Убеди/замотивируй/дай информацию». /10 баллов 2)Дидактическая игра №5 «Презентация в доме культуры города» /10 баллов
Тема 6. Технология подготовки и проведения							4	2		6	1) Участие в тренинге № 5

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Из них в форме практической	Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			
	Очная форма										
переговоров											«Переговоры о поставках»/ 10 баллов 2)Дидактическая игра №6 «Проведение переговоров» /10 баллов
Всего:							**22**	**10**		**40**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования.

Реализация предпринимателем бизнес-интересов как главная задача деловой коммуникации. Конкуренция и интеграция интересов для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. Применение различных стратегий и тактик в коммуникации во время публичного выступления, деловых переговоров, совещаний. (Стратегии делового взаимодействия: сотрудничество, соперничество, избегание, приспособление. Тактики воздействия и противодействия: «неожиданность», апелляция к авторитету, прогнозирование, внесение элементов неформальности, юмор, «метод трех да», «черный оппонент», утрирование). Влияние и способы противостояния негативному влиянию: неконструктивное поведение, эффективное поведение. Коммуникативные технологии, направленные на оказание психологического воздействия: императив, манипулирование, провокация, для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Стандартизированная, конвенциональная и духовная коммуникативные технологии в партнерских коммуникациях.

Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации

Практика применения вербальных, невербальных и паралингвистических средств для реализации бизнес-интересов в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний. Использование вербальных средств для достижения коммуникативных целей (устная речь, письменная речь, подтекст, выбор стиля общения). Паралингвистические средства воздействия на партнера (тембр, темп, интонация, артикуляция). Тактика применения невербальных средств с целью воздействия на собеседника (позы, жесты, мимика, взгляд, дыхание, рукопожатие, расстояние). Использование особенностей места и времени встречи для реализации собственных интересов. Распознавание эмоционального состояния партнера и воздействие на него с помощью невербальных средств коммуникации для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Уловки в деловых коммуникациях и способы противостояния им. Явные и скрытые угрозы и способы реагирования на них. Искусство задавать вопросы.

Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы.

Виды деловых бесед. Подготовка деловой беседы. Проведение деловой беседы. Факторы создания положительной атмосферы во время деловой беседы при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Причины и способы создания негативной атмосферы во время деловой беседы. Тактики убеждения, используемые в ходе деловой беседы. Создание и преодоление барьеров в деловых коммуникациях. Технология объединения партнеров в процессе деловой беседы. Обещания в деловых коммуникациях. Способы выявление лжи во время беседы. Техники снятия эмоционального напряжения во время беседы для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде.

Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания.

Виды и стратегии совещаний. Структура подготовки к совещанию и порядок его проведения в зависимости от вида. Требования, предъявляемые к выступлению на совещании. Тактика проведения совещаний в зависимости от реализуемых целей. Способы подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей. Составление и согласование протокола. Контроль за выполнением решения.

Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций.

Понятие деловой презентации. Цели и стратегии презентаций при решении задач межличностного и межкультурного взаимодействия. Классификация видов презентации: убеждающая, вдохновляющая, коммерческая, управленческая, рекламная, научная, политическая. Подготовка деловой презентации. Тактика проведения вдохновляющей презентации с целью формирования команды стартапа

Тема 6. Технология подготовки и проведения переговоров.

Классификация переговоров. Модели и стратегии переговоров. Подготовка к переговорам: выбор времени, места, формулировка целей, расстановка приоритетов, диапазон переговоров, подготовка программы действий. Этапы переговорного процесса. Методы и тактика ведения переговоров для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия. Перехват и удержание управления ситуацией на деловых переговорах. Укрепление собственной позиции в переговорах. Работа с уступками в переговорах. Изменение цены. Работа с трудными оппонентом. Сила на этапе внесения предложений и торга. Ошибки в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» используются такие виды учебной работы, как тренинги, деловые игры, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины и является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Технология деловых коммуникаций» определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Работу с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизацию).
2. Изучение технологий влияния и способов противостояния негативному влиянию.
3. Разработку сценического имиджа оратора.
4. Углубленное изучение ошибок в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.
5. Анализ использования визуальных средств в бизнес-презентации.
6. Изучение тактик проведения совещаний и деловой беседы в зависимости от реализуемых целей.
7. Отработку паралингвистических средств воздействия на партнера, таких как тембр, темп, интонация, артикуляция.
8. Подготовку к аудиторным занятиям (тренингу, дидактической игре), то есть подготовку к выполнению упражнений, результатом которого является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки.
9. Подготовку к зачету по дисциплине, которая включает в себя просмотр всего материала Бояриновой И.П. «Технологии деловых коммуникаций».

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты в виде интеллект-карты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в интеллект-карте выделять, чтобы при просмотре материала они лучше запоминались.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования	Влияние и способы противостояния негативному влиянию: неконструктивное поведение, эффективное	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	поведение.	изученного материала.	
Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации	Паралингвистические средства воздействия на партнера (тембр, темп, интонация, артикуляция)	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы	Тактика проведения деловой беседы в зависимости от реализуемых целей.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу и дидактической игре. Выполнение заданий тренинга и дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге и дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания	Тактика проведения совещаний в зависимости от реализуемых целей.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу и дидактической игре. Выполнение заданий тренинга и дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге и дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций	Сценический имидж оратора. Использование визуальных средств в бизнес-презентации.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к дидактической игре. Выполнение заданий дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 6. Технология подготовки и проведения переговоров	Ошибки в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу и дидактической игре. Выполнение заданий тренинга и дидактической игры по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге и дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Лукашенко М.А., Радченко В. Ф., Шавырина А.А., Добровольская Т.Ю. Бизнес коммуникации руководителя. Мастер-класс / под ред. М. А. Лукашенко / – М.: Университет «Синергия», 2021, – 220 с.

Дополнительная литература:

1. Абельская, Р. Ш. Теория и практика делового общения для IT-направлений : учебное пособие для вузов / Р. Ш. Абельская ; под научной редакцией И. Н. Обабкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 111 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10091-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494070 .

2. Деловые коммуникации : учебник для бакалавров / В. П. Ратников [и др.] ; под редакцией В. П. Ратникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 527 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3685-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487259 .

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	Бородин Дмитрий Современные корпоративные коммуникации// Сайт Центра гуманитарных технологий.	http://gtmarket.ru
	Голос. Выступление. Общение. Инстаграм Седы Каспаровой	https://www.instagram.com
	StartUp Show: какие идеи привлекают инвесторов.	https://www.e-xecutive.ru
	Смирнов А. «Осторожно: обобщения! Что противопоставить манипулятору в переговорах	https://www.e-xecutive.ru
	Бехтерев С. Шесть советов как получить согласованный протокол в конце совещания	https://www.e-xecutive.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся:

специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

п/п	**Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ**	**Шкала и критерии оценки, балл**
.	Тренинг	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.
.	Дидактическая игра	7-10 баллов – участник игры убедительно сыграл свою роль, продемонстрировав усвоение следующих знаний и умений: • использование факторов создания положительной атмосферы; • умение выбирать один из методов начала беседы, характеризуя проблему, вынесенную на обсуждение; • умение управлять беседой, регулируя соблюдение регламента и ход обсуждения вопроса; • умение подводить итоги деловой беседы, указав на принятые решения; • умение использовать «приём бутерброда» во время беседы; • умение кратко и ясно излагать свои мысли; • найти применение некоторым правилам убеждения.

п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		3-6 баллов – участник игры в целом убедительно сыграл свою роль, однако не был использован ни один из факторов создания положительной атмосферы, или наблюдалось несоблюдение регламента, а значит, неумение управлять беседой, или была нарушена ясность изложения. **2-1 балл** – обучающийся принял участие в деловой игре, однако большинство знаний и умений, необходимых для усвоения данной темы не были продемонстрированы. **0 баллов** – обучающийся не принимал участие в деловой игре.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к тренингам

Тренинг по теме 1 «Виды коммуникативных технологий и особенности их использования».

Задание тренинга №1. «Интонация»

Цель: развитие способности к коммуникации в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия

Задание:

Интонация в большей степени, чем другие невербальные средства, передает истинные оценки и эмоции говорящего. Обучающимся даётся задание раскрыть свой интонационный потенциал в произнесении слова «ЗДРАВСТВУЙТЕ». Задача поздороваться с разными группами людей с однокурсниками/преподавателями/ руководителем

- сухо, официально;
- доброжелательно;
- радостно;
- иронично;
- с обидой.

Вопросы для анализа:

1. По каким параметрам выделяются виды деловых коммуникаций?
2. В чем преимущество письменной формы общения?
3. В чем преимущество устной формы общения?
4. В чем разница при коммуникации с разными группами людей?
5. В чем состоит отличие в коммуникации с представителями

различных культур?

Задание тренинга №2. «Конференция»

Цель: развитие способности к коммуникации в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия в процессе делового общения.

Задание:

Участникам дается задание провести переговоры по организации конференции «Предпринимательская деятельность разных культур». Для этого участники делятся на группы. В ходе переговоров обсуждаются вопросы о тематике конференции, о ее целях и задачах, регламенте, последовательности выступлений, месте проведения, бюджете и т.д.. Остальные участники выступают в роли наблюдателей.

Итогом обсуждения является заключение договора о проведении конференции либо отказ от него. Возможен и промежуточный результат, при котором команды не достигают согласия, но допускают возможность дальнейших переговоров и вырабатывают повестку дня для последующих этапов.

После завершения проводится анализ задания:

1. Какого результата удалось достичь?
2. Какие коммуникативные приемы были более удачные?
3. Какие ошибки допускали представители различных культур?
4. Что следует учитывать в деловых коммуникациях?
5. Какие вопросы лучше решать в письменной форме? Какие вопросы обсуждаются лучше в письменной форме?

Тренинг по теме 2 «Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации».

Задание тренинга №3. «Активное слушание»

Цель: развитие способности осуществлять деловое общение в устной формах для решения задач межличностного взаимодействия.

Задание.

Прослушав диалог главного специалиста и руководителя отдела сбыта, выделите критерии оценки слушающего с точки зрения соблюдения правил активного слушания. Дайте экспертную оценку слушающему по каждому из разработанных критериев. Сделайте выводы.

С учётом полученных выводов прослушайте диалог начальника отдела и специалиста, вернувшегося из командировки. Дайте экспертную оценку слушающему.

Порядок выполнения работы

1. Из группы выбираются две команды по два человека, которые будут исполнять роли собеседников. Остальная часть группы делится на команды по 3 - 5 человек, которые выступят в роли экспертов (описание ролей приведено ниже).

2. В течение 5-10 мин главный специалист и руководитель отдела ведут беседу на заданную тему. Эксперты внимательно слушают.

3. Экспертные группы вырабатывают критерии оценки качеств слушающего с точки зрения правил активного слушания.

4. Эксперты дают оценку (от 0 до I балла) слушающему по выработанным критериям.

5. Экспертные группы обосновывают данные ими оценки, указывают выявленные нарушения правил активного слушания и делают выводы.

6. В течение 5-10 мин начальник отдела и специалист, вернувшийся из командировки, ведут беседу на заданную тему. Эксперты внимательно слушают.

7. Эксперты дают оценку (от 0 до I балла) слушающему по выработанным критериям, обосновывают данные ими оценки, указывают выявленные нарушения правил активного слушания и снова делают выводы.

8. Экспертные группы оформляют отчет о проделанной работе.

Требования к отчету

Отчет должен содержать:

1) список экспертной группы;

2) критерии оценки качеств слушающего;

3) экспертные оценки по критериям;

4) выводы по работе.

Описание ролей. Часть 1.

Главный специалист: до Вас дошла информация о недопоставке принтеров заказчику. Вызвав руководителя отдела сбыта, Вы рассчитываете получить полную информацию по этому вопросу. Используя приемы, предложенные в теоретической части, постарайтесь создать располагающие к откровенному разговору условия для Вашего собеседника и решить проблему.

Руководитель отдела: в Вашем отделе в последнее время наблюдалась большая текучесть кадров. По этой причине Вам не удавалось сформировать сплоченный коллектив, который действовал бы скоординированно и продуктивно. В связи с этим приходилось принимать необоснованные решения, которые не были досконально проработаны специалистами в соответствующей области, поскольку Вы исходили из своих довольно поверхностных общих знаний, так как Вы являетесь руководителем-организатором, а не специалистом по сбыту. Ситуация усложнилась, когда предприятие начало выпускать принципиально новые модели принтера. Изменилась комплектация и упаковка продукции. Заявка на предоставление транспорта была подана вовремя, но без учета новых условий транспортировки товара. Погрузочные работы не были должным образом продуманы и организованы. В результате удалось поставить заказчику в указанный срок лишь часть продукции, а остальная часть осталась на складе. Ваша задача -проинформировать главного специалиста о причинах недопоставки и найти выход из сложившейся ситуации.

Эксперт: Ваша цель - внимательно следить за ходом беседы. Анализируя поведение слушателя, Вы должны оценить его по выделенным критериям.

Описание ролей.

Часть 2.

Вторая команда корректирует подготовленный диалог с учётом (замечаний и предложений, высказанных экспертными группами первой команде.

Начальник отдела: Вы отправили хорошего специалиста, профессионала по ведению переговоров, в командировку. Целью было завершение переговоров, касающихся удвоения объёмов поставок. Тот получил от Вас достаточно чёткий инструктаж, был ознакомлен с желаемым результатом, получил достаточно информации о партнёре по переговорам. По окончании переговоров специалист в телефонном разговоре сообщает о неудовлетворительном для Вас их исходе. Вы вызываете его для выяснения причины неудачных переговоров.

Специалист: Вас отправили в командировку для проведения переговоров. Ваш начальник дал вам слишком подробный и чёткий инструктаж, но за время, прошедшее после предварительных телефонных переговоров, ситуация у Вашего партнёра изменилась. Их ограничили собственные поставщики. Когда Вы приехали, партнёр предложил совершенно новые условия, пойти на которые Ваша компания могла бы только с дополнительными предложениями с Вашей стороны. Но ваш начальник не дал Вам полномочий принимать решения по модификации ранее обсуждаемых условий. Вам пришлось договориться об отсрочке переговоров для улаживания этого вопроса с Вашим начальником. Кроме того, на месте выяснилось, что текущий график поставок не согласован, что Вашего менеджера по поставкам ждали ещё 10 дней назад, и поэтому большую часть времени Вам пришлось улаживать этот вопрос.

Эксперт: Ваша цель - внимательно следить за ходом беседы. Анализируя поведение слушателя, Вы должны оценить ею по выделенным критериям.

Вопросы.

1. Как был установлен первоначальный контакт?

2. Быстро ли освоился в обстановке собеседник?

3. Какие приемы использовал главный специалист для демонстрации активного слушания?

4. Насколько хорошо были использованы вопросы для продвижения интервью в определенном направлении?

5. Сумел ли слушающий получить необходимый объем информации?

6. Насколько эффективно слушающий использовал невербальные средства общения?

7. Насколько полезным оказался разговор?

Тренинг по теме 3 «Технология подготовки и проведения деловой

беседы».

Задание тренинга №4 «Прием на работу»

Цель: развитие способности осуществлять деловое общение в устной формах для решения задач межличностного взаимодействия.

Задачей участников является провести деловые беседы с поступающими на работу на конкурсной основе. Определить соответствие требованиям должности, выявить лучшего претендента.

Подготовка. Выбирается один человек для исполнения роли директора фирмы или менеджера по персоналу. Его задачи:

• продумать название фирмы, придумать вакансии;

• составить личностную спецификацию для вакантной должности: физические особенности (обязательные требования и противопоказания); имидж претендента; образование, наличие квалификации; компетентность; личностные и деловые характеристики; интересы; данные о претенденте (пол, возраст, прописка, семейное положение и т.п.);

• провести собеседование.

Задачи претендентов на должность:

• ознакомиться с содержанием труда специалиста, на чью должность составлена вакансия;

• выяснить требования, которые предъявляются такому специалисту;

• составить резюме;

• продумать ответы на вопросы, которые могут быть заданы;

• подготовить не менее 5 вопросов, которые задаст работодателю претендент;

• отработать версии самопрезентации.

На каждую объявленную должность может быть принят только один претендент.

Какие вопросы вам могут задать на собеседовании?

1. Расскажите немного о себе.

2. Как вы смотрите на жизнь: какие видите в ней сложности и как с ними справляетесь?

3. Чем вас привлекает работа у нас в данной должности?

4. Почему вы считаете себя достойным занять эту должность? В чем ваши преимущества перед другими кандидатами?

5. Каковы ваши сильные стороны?

6. Каковы ваши слабые стороны?

7. Почему вы ушли с предыдущей работы?

8. Получали ли вы другие предложения о работе?

9. Не помешает ли ваша личная жизнь данной работе, связанной с дополнительными нагрузками?

10.Как вы представляете свое положение через пять (десять) лет?

11.Какие изменения вы бы произвели на новой работе?

12.На какую зарплату вы рассчитываете?

13.Что вы можете рассказать о своих профессиональных связях,

которые вы могли бы использовать на новой работе?

14.Как вы повышаете свою профессиональную квалификацию?

15.Чем вы любите заниматься в свободное время?

16.В какие сроки вы могли бы приступить к работе?

17.За что вас критиковали последние четыре года?

18.Вы чаще соглашаетесь или спорите и почему?

19.Какие из своих должностных обязанностей вы выполняете с наибольшим удовольствием?

20.Назовите те ситуации, в которых вам не удалось добиться успеха. Почему?

21.Как вы относитесь к методу принуждения и угроз по отношению к подчиненным? В каком случае следует прибегать к угрозам?

22.Часто ли вы используете похвалу в адрес подчиненных и других людей?

23.Человеку свойственно приукрашивать себя, устраиваясь на работу. В чем вы приукрасили себя?

Тренинг по теме 4 «Технология подготовки и проведения совещания».

Задание тренинга №5 «Деловое совещание»

Цель: развитие практических навыков проведения деловых совещаний, выработке и принятию коллективного решения.

Задание.

Вы владелец фирмы, производящий продукт.

Основной состав персонала — выпускники высших и средних специальных учебных заведений. Фирма преуспевает: хорошие отзывы клиентов, растет спрос. Однако справляться с заказами становится труднее, так как технических средств недостаточно и к тому же они быстро устаревают, совершенствуется обеспечение, не удовлетворяет режим работы.

Ваш бюджет позволяет выделить средства на расширение и реорганизацию в размере 30 тыс. долл.

Таким образом, основная задача подгруппы - разработать план развития фирмы, обеспечивающий нормальные условия работы при расширении сферы деятельности.

При разработке плана сотрудники испытали некоторые затруднения с определением номенклатуры компьютеров и оргтехники, подлежащих замене, режима работы и программы повышения квалификации. Директор, обсудив этот вопрос с ведущим программистом -руководителем группы, принял решение о проведении делового совещания по данной проблеме.

Докладчик на совещании - ведущий специалист. Он же распоряжением по фирме назначен председателем комиссии по анализу использования компьютеров и оргтехники в фирме, анализу степени их износа, а также по ознакомлению с прогрессивными техническими средствами. На подготовку совещания отведено 2 недели. Установлена

дата и время проведения совещания.

В состав комиссии вошли;

• ведущий специалист— председатель комиссии;

• офисные работники — члены комиссии;

• менеджеры по работе с клиентами - члены комиссии.

Комиссии необходимо, используя данные проведенного анализа и информацию о новых технических средствах, выработать решение об эффективном использовании выделенных средств.

Порядок выполнения работы

1. Выделите из группы 4-х студентов с поручением оценить действия и поведение участников совещания. Одного из них назначьте руководителем группы экспертов.

2. Сформируйте подгруппы участников подготовки совещания:

• директор - председатель совещания;

• ведущий специалист— председатель комиссии;

• офисные работники — члены комиссии;

• менеджеры по работе с клиентами - члены комиссии.

3. Остальная часть группы студентов - участники совещания; они должны выступать по следующим вопросам (преподаватель закрепляет вопросы за отдельными участниками совещания).

В связи с развитием фирмы появятся новые виды оборудования, незнакомые сотрудникам, поэтому необходима организация обязательного изучения оборудования и привития навыков работы на нем.

• Необходимость переподготовки сотрудников для работы на новых видах оборудования.

• Необходимость увеличения рабочего дня с 6 до 8 часов в день и соответственно заработной платы.

• Необходимость увеличения количества сотрудников в связи с ростом объемов заказов.

• Организация технического обслуживания новых технических средств.

• Необходимость приобретения современных принтеров.

Период времени, в течение которого проводится модернизация компьютера (с учетом увеличения его быстродействия в 3,5 раза).

• Улучшение условий труда.

Повышение качества и объема и создание новых, эксклюзивных, видеопрезентаций.

• Необходимость покупки сложного оборудования с целью хранения информации обо всех клиентах фирмы, их пожеланиях и вкусах.

4. Председатель комиссии распределяет между участниками задания, согласно, по анализу имеющихся средств на фирме, возможностей модернизации компьютера или замены в целях обеспечения повышения скорости обработки данных в 3,5 раза и улучшения качества видеопрезентаций.

5. Председатель комиссии на основе результатов анализа готовит

доклад и предложения по проведению модернизации фирмы для повышения скорости обработки данных в 3,5 раза и улучшения качества видеопрезентаций.

6. Председатель проводит совещание на тему «Модернизация фирмы в целях расширения и повышения качества обслуживания».

9. Информация для докладчика, председателя и членов экспертной комиссии о правилах их действия и поведения представляется преподавателем в процессе проведения занятия.

Принятое решение по модернизации фирмы анализируется и комментируется преподавателем, который указывает, достигнута цель, поставленная перед деловым совещанием, или нет.

Тренинг по теме 6 «Технология подготовки и проведения переговоров».

Задание тренинга № 5 «Переговоры о поставках»

Цель: развитие умения разрешать конфликтные ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций, в том числе в межкультурной среде.

Участники делятся 2 на команды по 3 человека, которым раздаются роли.

От Компании №1:

1. Владелец бизнеса, который заинтересован в сотрудничестве, так как это шанс вывести фирму на мировой уровень
2. Помощник, которому договор поможет сразу закрыть ипотеку.
3. Менеджер, которому не хочется лишней рабочей нагрузки, которая произойдет, если компании заключат договор.

От Компании партнера №2:

4. Сотрудник, который собирается менять работу и интересован в сотрудничестве с компанией №1 как работодателями;
5. Руководитель, который хочет максимально сэкономить и по итогам года выплатить себе премию;
6. Менеджер, которому не нравятся все представители компании №1 (причину придумать).

Остальные участник выполняют роль наблюдателей. Компании №1 дается задание провести переговоры о поставках своей продукции Компании №2. Задача убедить их подписать договор на крупную оптовую поставку на наиболее выгодных для компании условиях.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие приемы были наиболее эффективными для распознавания эмоционального состояния партнеров?
- Факторы создания положительной атмосферы использовали участники?
- Удалось ли изменить эмоциональное состояние партнеров?
- Какими способами влияния и противостояния негативному

влиянию для разрешения конфликтных ситуаций воспользовались участники?

Типовые задания к дидактическим играм

Дидактическая игра №1 «Решение проблемы»

Цель: развитие способности осуществлять деловое общение в устной формах для решения задач межличностного взаимодействия.

Порядок проведения:

- При проведении распределение ролей не производится, а участниками являются все присутствующие на занятии.
- Руководитель игры напоминает участникам основные теоретические положения по подготовке деловых деловой беседы, включающие следующие основные группы действий.

Задание.

Ваше предприятие ведущая компания города Н. В этом году участились пожары на строительных объектах. Это наносит колоссальный ущерб бизнесу. Ваш бюджет позволяет выделить средства на решение этой проблемы в размере 30 тыс. долларов.

Таким образом, основная задача решить организационные вопросы с начальниками объектов, сотрудниками компании, который бы обеспечивал нормальные условия работы компании.

Порядок выполнения работы:

1. Выделите из группы 4-х студентов с поручением оценить действия и поведение участников беседы. Одного из них назначьте руководителем группы экспертов.
2. Сформируйте подгруппы участников подготовки к деловой беседе с сотрудниками компании (те, кто готовят документы, те, кто участвуют в беседе, те, кто готовят документы после).
3. Остальная часть группы студентов – участники беседы, которые должны задавать вопросы в ходе проведения.

Если, по мнению ведущего, цель беседы достигнута, подводятся итоги работы. Если выработка решения не получается, можно попробовать упростить задачу, изменив предлагаемые обстоятельства. В заключение формулируется итоговое решение и записывается в форме резолюции.

Дидактическая игра № 2 «Производственное совещание»

Цель: развитие умения осуществлять деловое общение и вести переговоры, совещания.

Задание:

Участникам предлагается примерный сценарий дидактической игры, но котором закрепляются полученные знания.

План игры «Производственное совещание»:

Сценарий деловой игры	
Вводная часть	Предприниматель не так давно стал директором. Ему впервые предстоит провести оперативное совещание.

Игровая ситуация	Ознакомление с ситуацией на фирме. В совещании участвуют директор, заместитель по производству, начальники отделов, сотрудники, секретарь;
План подготовки к совещанию	• Распределение ролей (7 сотрудников и 10 экспертов) • ведущий организует информирование участников игры с характеристиками сотрудников на совещании. • удаление директора на время в другой кабинет «по производственной» необходимости. • далее ведущий доводит до участников информацию о поведении сотрудников на совещании (из характеристик). Присутствующие на совещании отнеслись к новому начальству со скептицизмом и недоверием.
Совещание	Выступление директора, реакция и вопросы от начальников.
Дискуссия и коллективное обсуждение вопросов.	Каким будет поведение директора на совещании? Что он может сказать или сделать для налаживания деловых контактов с сотрудниками? Какие управленческие решения он может принять при подведении итогов первого оперативного совещания?
Подведение итогов	Выводы от экспертов, от участников игры. Самоанализ. Решили ли поставленные задачи, достигли ли целей?

Дидактическая игра №3 «Убеди/замотивируй/дай информацию».

Цель: развитие навыка осуществлять деловое общение и публичные выступления для решения бизнес-задач.

Участники в течение 20 минут готовят три презентации для своего бизнеса с разными типам воздействия на слушателей (убеждающую, мотивирующую, информационную), которая адресуется реальным людям — членам данной группы, играющим роль потенциальных клиентов. После этого каждый из предпринимателей выступает с маленькой презентационной речью (1-2 минуты). Ведущий просит всех «клиентов» решить для себя, понравилось ли им предложение. После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой тип презентации наиболее эффективен для данного направления бизнеса?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Какая презентация была наиболее эффективной? Почему?

Дидактическая игра №4 «Презентация в доме культуры города»

Цель: развитие умения разрешать конфликтные ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций, в том числе в межкультурной среде

Участникам дается задание выступить с презентацией своего продукта в доме культуры с целью привлечения новых клиентов в маленьком городе с населением 100 тысяч человек и средним заработком 20 тысяч рублей в месяц. Аудитория, согласно данным, полученным в администрации: рабочие хлебного завода, строители, фермеры служащие, мамы с детьми, пенсионеры, местные авторитеты; 10% из них имеют среднее специальное образование, 2% – высшее образование, 88 % – среднее образование, возраст 0-95 лет, коренные жители города, окрестных поселков, приезжие.

Роли в группе распределяются случайным образом и могут не совпадать с заявленными в сети интернет. Каждому из участников достается карточка с ролью, например: «Вы рабочий, которому два месяца не выплачивали зарплату, у вас 3-е детей и вас вынудили прийти, несмотря на ваше нежелание», «Вы пенсионерка, которая всегда приходит на все массовые мероприятия с целью привлечь к себе внимание» и т.д.

Задача – использовать полученные знания и умения для разрешения конфликтных ситуаций.

После завершения презентации ведущий просит всех слушателей решить для себя, понравилось ли им презентация и согласны ли они купить продукт.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие приемы были наиболее эффективными для распознавания эмоционального состояния аудитории?
- Факторы создания положительной атмосферы использовали выступающие?
- Удалось ли выступающему изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какими способами влияния и противостояния негативному влиянию для разрешения конфликтных ситуаций воспользовался выступающий?

Дидактическая игра №5 «Проведение переговоров»

Цель: приобретение навыков ведения деловых переговоров.

Инструкция для участника № 1. Вы владелец компании «Пожконтроль», занимающейся пожарным аудитом, то есть устанавливающей степень соответствия предприятия всем нормам противопожарной безопасности.

Ваш клиент, ООО «Акваэксперт», просрочил оплату ваших услуг. За два дня до срока оплаты Вы напомнили директору этой компании (именно он занимается закупками и отдает распоряжения о перечислении денег) о приближении срока оплаты, он обещал оплатить счет. Пришел день оплаты, но деньги так и не поступили, поэтому на следующий день Вы решили лично встретиться с должником.

Компания «Акваэксперт» является крупным клиентом, который приносит хороший доход, и Вы не хотите испортить отношения с ним. Регулярно открывая новый филиал, эта компания обращаются к вам за услугами.

Ваша задача: добиться оплаты оказанных услуг, не испортив при этом отношения с клиентом.

Инструкция для участника № 2. Вы — директор ООО «Акваэксперт». Компания «Пожконтроль» предоставило вам услугу по пожарному аудиту с отсрочкой платежа, что для вашей компании очень выгодно. Как правило, Вы оплачиваете счета вовремя. Но в этот раз Вы

просрочили дату платежа, хотя менеджер напоминал Вам об оплате за два дня до окончания срока, поскольку данная сумма нужна Вам для обучения персонала. Вы можете оплатить счет, но Вам это невыгодно. На следующий день после наступления даты директор приехал к вам на встречу.

Ваша задача: максимально оттянуть сроки оплаты услуги, не испортив при этом отношения.

Этапы игры: этапы проведения переговоров.

Распределение ролей: Условно разделяем аудиторию на две команды: компания «Пожконтроль» и компания ООО «Акваэксперт». Участники выбирают директоров, заместителей, инспекторов, экономистов и т.д. и продумывают аргументы в защиту своих позиций.

Составление документации:

1. Протокол о распределении должностей.
2. Письмо – предложение (одна договаривающаяся сторона) и ответ на него (другая договаривающаяся сторона).
3. Договор.
4. Акты выполненных работ.

Все документы подшиваются в папке и передаются экспертной группе.

Оценка действий участников игры:

Баллы: за использование речевых этикетных формул, за использование профессиональных терминов, за использование речевых тактик.

Штрафные баллы: за несоблюдение речевого этикета, грамматические ошибки, речевые ошибки, некорректный вопрос, излишнюю эмоциональность, неправильное использование профессионального термина.

Таким образом, эффективным методом организации и проведения практических занятий является деловая игра, которая пробуждает познавательную активность студентов, содействует становлению самостоятельности мышления, формирует профессиональный менталитет, терминологическую культура будущих специалистов, помогает отработке коммуникативной составляющей любой профессиональной сферы

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет с оценкой представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30;

Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины (курса), а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины (курса) и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины (курса). результате освоения дисциплины (курса) (решение задачи).	2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40. **«Зачтено»** **— 90-100**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **— 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** **— менее 50 баллов** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Что называется деловыми коммуникациями? Расскажите об узком понимании термина «коммуникация». Расскажите о широком понимании термина «коммуникация». Каковы общие признаки понятий «общение» и «коммуникация»?

2. По каким параметрам выделяются виды деловых коммуникаций? В чем преимущество письменной формы общения? В чем преимущество устной формы общения?

3. Что такое вербальные/невербальные средства? Какие вы знаете виды невербальных средств? Расскажите о визуальных невербальных средствах.

4. Какие невербальные средства называются открытыми/закрытыми, включающими/исключающими, авторитарными /демократическими?

5. Что представляет собой конкуренция? Раскройте понятия интеграции.

6. Что такое деловая коммуникация? Что является предметом деловой коммуникации, содержанием деловой коммуникации, целью деловой коммуникации? Каковы функции деловой коммуникации?

8. Что называется деловой беседой? Какова последовательность проведения деловой беседы?

9. Расскажите о правилах убеждения, используемых в ходе деловой беседы для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия?

10. Расскажите о барьерах взаимодействия, возникающих в процессе деловой коммуникации. Как преодолевать барьеры в общении?

11. Назовите этапы подготовки и проведения совещания. Каковы причины неэффективных, «затяжных» совещаний?

12. Что такое презентация? Какие виды презентаций вы знаете? Какова цель деловой презентации?

13. Аудитория как социально-психологическая общность людей. Каковы особенности поведения и реакции людей в большой и маленькой аудитории? Приёмы управления аудиторией.

14. Подготовка презентации: основные этапы.

15. Что такое деловые переговоры? Какие признаки лежат в основе классификации переговоров? Назовите этапы переговорного процесса.

16. Расскажите о технике ведения переговоров. В чём суть метода позиционного торга (конфронтационного подхода) и метода принципиальных переговоров (партнёрского подхода)?

17. Что такое переговоры? Какие бывают виды переговоров?

18. Отработку каких вопросов предполагает этап подготовки к переговорам?

19. Каковы преимущества, когда переговоры ведет один человек?

20. Каковы преимущества, когда переговоры ведет команда?

21. Чем отличаются конфронтационный и партнёрский подходы к переговорам?

22. В чем заключаются тактики воздействия и противодействия в деловых коммуникациях оппонента для разрешения конфликтных ситуаций?

23. Какие бывают способы влияния и противостояния негативному влиянию оппонента для разрешения конфликтных ситуаций?

24. Что представляют собой явные и скрытые угрозы?

25. Какие существуют способы реагирования на явные и скрытые угрозы?

Задания 2-го типа

1. Согласны ли Вы с тем, что в любом неофициальном деловом мероприятии присутствует компонент официальности? Обоснуйте свой ответ.

2. Расскажите о прямом и косвенном видах общения. В чём недостаток, несовершенство косвенного вида общения?

3. Как Вы считаете, неинформативное (фатическое) общение в условиях делового взаимодействия — это пустая трата времени или необходимость?

4. Какие уровни тактики воздействия и противодействия можно назвать наиболее эффективными? Почему?

5. Какой уровень психологического воздействия называется императив? Назовите отличия императива, манипулирования, провокации.

6. Согласны ли Вы с тем, что внешний вид партнёра создаёт облик человека в целом, обозначает его статус, рассказывает об увлечениях, но прямого отношения к речевому общению не имеет?

7. Согласны ли Вы с тем, что, желая переубедить собеседника, мы должны начинать беседу не с разделяющих нас моментов, а с того, в чём мы согласны с ним? Обоснуйте свой ответ.

8. Согласны ли Вы с тем, что если есть расхождения между содержанием речи и тоном сообщения в деловом телефонном разговоре, то собеседник, принимающий звонок, будет больше доверять тону, чем содержанию? Почему так происходит?

9. Согласны ли Вы с тем, что во время делового телефонного разговора каждый собеседник должен лимитировать продолжительность своих реплик и периодически делать паузы? Обоснуйте свой ответ.

10. Какие элементы включает в себя грамотное общение по телефону, когда речь идет об инициаторе делового телефонного разговора? Какие элементы включает в себя грамотный ответ по телефону? Почему в процессе делового телефонного разговора не рекомендуется использовать фразу типа *«Будьте добры, повторите, пожалуйста, адрес, если вам не трудно»*?

11. Почему в процессе делового телефонного разговора не

рекомендуется использовать фразы «Я не знаю», «Мы не сможем этого сделать», «Подождите секундочку, я скоро вернусь», «Могу ли я вам помочь»? Откорректируйте данные выражения.

12. Что такое перефразирование, тезирование, резюмирование? Назовите основные изменения, которые происходят с информацией при перефразировании?

13. Прокомментируйте утверждение: «Особенности речи и речевого поведения делового человека зависят от трёх основных факторов:

- обстановка коммуникации;
- количество участников коммуникации, их отношения;
- цели взаимодействия».

14.Назовите основные тактики убеждения, используемые в ходе деловой беседы.

15. Прокомментируйте утверждение: «Желая переубедить собеседника, начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того, в чём вы согласны с ним».

16. Как Вы считаете, по своим целям деловые переговоры максимально близки дисциплинарной беседе, проблемной беседе, кадровой беседе или беседе с посетителями? Аргументируйте свой ответ.

17. Прокомментируйте утверждение: «Пытаясь изменить в свою пользу ход переговоров, никогда не следует прибегать к уловке, которую иной раз позволяют себе наши представители на переговорах: они говорят, что кто-то предлагает им более выгодные условия сделки».

18. Какие существуют способы выявление лжи во время беседы?

19. Чем отличается знакомство в сфере делового общения от знакомства в личной сфере общения? Какова специфика выбора тем обсуждения в официально-деловой речи и светской беседе?

20. Как окружающая обстановка влияет на выбор факторов создания положительной атмосферы?

21. Какие вы знаете причины и способы создания негативной атмосферы во время деловой беседы? Приведите примеры.

22. Какие вы знаете технологии объединения партнеров в процессе деловой беседы? Приведите примеры.

23. Что такое деловое совещание? Каковы его разновидности?

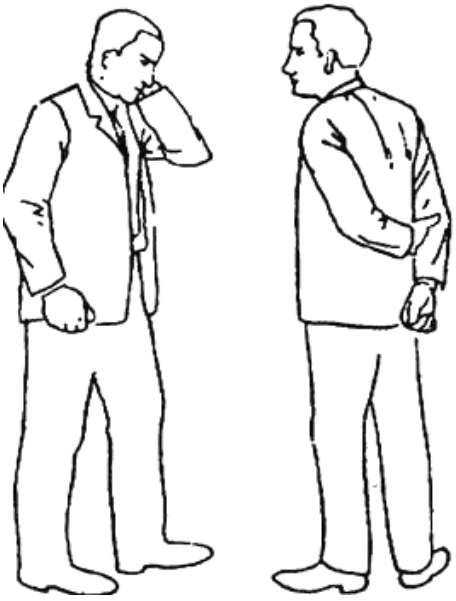
24. Расскажите о составлении и согласовании протокола при проведении совещания.

25. Какие вы знаете методы и тактика ведения переговоров? Приведите примеры.

Задания 3-го типа

1. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по

невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*



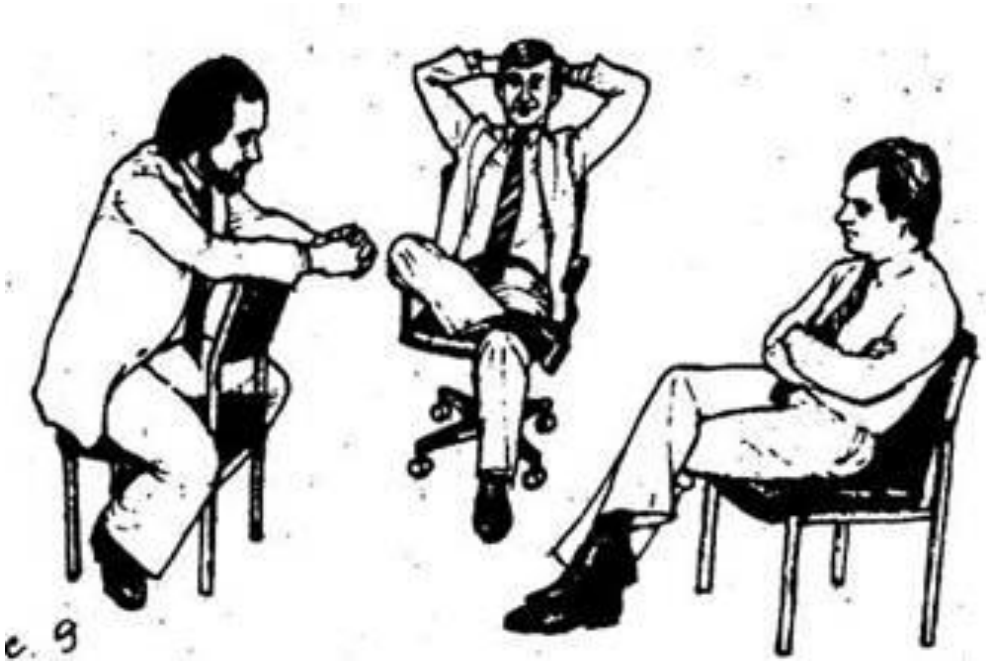
2. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об

эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*



3. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об

эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*



4. Расскажите о такой форме коммуникативного события, как *день открытых дверей в вузе.* Какой это *вид коммуникации (виды коммуникаций)* ***по количеству коммуникантов, по цели сообщения, по направленности, по средствам, по форме коммуникативного события?***

5. Приведите примеры стандартных фраз, сопровождающих завершение телефонного разговора. Поблагодарите за информацию, предложение, приглашение, поздравление, помощь.

6. Расположите партнеров в пространстве для успешного выполнения задания и создайте благоприятную для них социальную зону.

7. Начальник поздоровался с вами, не отрываясь от разбора бумаг на своем столе. Подобная позиция чиновника рассчитана на то, что человек может потеряться, прийти в замешательство от такого приема и уйти. Придумайте словесную формулу, которую можно было бы употребить как контрприём, заставляющий обратить на Вас внимание.

8. Прокомментируйте афоризм Л.Н.Толстого: *«Важно не то место, которое мы занимаем, а то направление, в котором мы движемся».*

9. Приведите примеры комплиментов в различных деловых ситуациях, когда партнер отметил что-то важное для компании, и когда беседа закончилась успешно.

10. Используя правило очерёдности аргументов (*сильные – средние – один самый сильный*), постарайтесь убедить вашего знакомого, отчисленного из вуза, восстановиться в академии и продолжить обучение.

11. Какой вид слушания следует использовать,

- если ваш знакомый взволнованно рассказывает о ссоре с близким человеком;
- во время объяснения новой темы преподавателем;
- во время комментирования преподавателем результатов

контрольных работ, тестовых заданий, результатов деловых игр;

- во время проведения деловой игры в мини-группе, когда ваш однокурсник высказывает свое мнение по тому или иному вопросу.

Аргументируйте свой ответ.

12. Вам необходимо напомнить о себе после продолжительного перерыва. Как вы построите беседу по телефону? Как беседа по телефону будет зависеть от социального статуса партнера? Приведите две-три различные ситуации.

13. Приведите примеры из деловой беседы, используя правила убеждения, когда вам удавалось переубедить партнера.

14.Объясните, в какой речевой ситуации уместен выбор той или иной формы приветствия. Какая дополнительная информация содержится в некоторых формах?

Здравствуй! Здравствуйте! Рад вас приветствовать! Добро пожаловать! Я так вам рад! Доброе утро! Добрый день! Здорово, браток! Привет! Легок на помине! Приветствую вас! Мое почтение! Салют! Наше вам! Как оно? Доброго здоровьица! Наше вам с кисточкой! Сколько лет, сколько зим! Как дела?

15. Установите обратную связь, проверьте точность восприятия информации или узнайте дополнительную информацию с помощью вопросов, предложений.

Ситуация	**Примерные вопросы, предложения**
1. Один из коммуникантов употребил какое-то незнакомое выражение или термин	
2. Говорящий уклоняется от темы и не сообщает той информации, которую вы от него ждете	
3. Один из участников совещания только что произнес нечто, не очень-то согласующееся с его предыдущими утверждениями. Вы хотите это уточнить	
4. Говорящий словно «зацикливается», постоянно повторяя одно и то же. Вам же надо продвигаться дальше	
5. Вам хотелось бы узнать мнение коллег о том, что вами было высказано	
6. Невербальное поведение одного из участников совещания подсказывает вам, что он обеспокоен какими-то вашими словами. Вы хотите рассеять его сомнения, подозрения	
7. Было высказано несколько положений, и вы хотите привлечь к ним внимание	
8. Один из участников совещания не согласился с частью из сказанного вами, и вы хотите уточнить причину этого неприятия	
9. Вы сказали о некоторых преимуществах обсуждаемой идеи и хотите установить обратную связь с коллегами	

16. Охарактеризуйте приведенный отрывок диалога с точки зрения нормативности (языковой, стилистической, этической) используемой лексики.

А. — Вот теперь / мы вложились / а вы нам кислород перекрываете с новыми тарифами // Это значит все пересчитывать / так / все бумаги и по новой оформлять / бегать по коридорам.

Б. — Ну так, а что вы от нас-то хотите / мы что ли *их устанавливаем ...*

А. — Не вы / конечно / но если б вы нам об этом раньше предъявили / мы бы / конечно / на это не пошли ...

17. Продемонстрируйте метод перехвата и удержания управления ситуацией на деловых переговорах.

18. Продемонстрируйте метод укрепления собственной позиции в переговорах.

19. Продемонстрируйте пример вдохновляющей презентации с целью формирования команды стартапа.

20. Ознакомьтесь с текстом переговоров из книги Роджера Фишера и Уильяма Юри[1], приведённым ниже, и ответьте на вопросы:

1) Какой *подход к ведению деловых переговоров* выбрала страховая компания? Какой *подход к ведению деловых переговоров* выбрал Том Гриффит?

2) Какой из выбранных подходов оказался стратегически более перспективным? Почему?

Припаркованная машина Тома Гриффита, одного из наших коллег, была полностью разбита грузовиком для сбора мусора. Автомобиль был застрахован, но точную сумму, которую Том должен был получить по страховке, предстояло ещё обсудить с представителем страховой компании.

Представитель компании	**Том**
– Мы изучили Ваш случай и решили, что он соответствует условиям нашей политики. Это означает, что Вам причитается 3300 долларов.	*– Понимаю. А как вы получили эту цифру?*
– Мы решили, что машина этого стоит.	*– Я понимаю, но какой критерий вы использовали для определения этой суммы? Не знаете, где я могу купить подобную машину за эту сумму?*
– А Вы сколько хотите?	*– Я хочу только то, что мне причитается в соответствии с Вашей политикой. Я нашёл подержанную машину наподобие моей за 3 тысячи*

[1] Фишер Р., Юри У. Путь к соглашению, или переговоры без поражения. – М.,1993. С.107 – 108

	850 долларов. Прибавьте торговые услуги и акцизный налог, и получится около 4 тысяч.
– 4 тысячи! Это слишком много!	*– Я не прошу 4 тысячи, или 3 тысячи, или 5 тысяч долларов, я просто хочу справедливой компенсации. Не кажется ли вам, что будет справедливо, если я получу достаточно только для покупки машины?*
– О´кей. Я предлагаю вам 3 тысячи 500 долларов. Это самое большее, на что я могу пойти. Такова политика компании.	*– А как компания это определяет?*
– Послушайте, 3 тысячи 500 – это всё, что вы можете получить. Соглашайтесь или нет, как хотите.	*– Может, 3 тысячи 500 и справедливо, я не знаю. Я, безусловно, понимаю вашу позицию, если вы связаны политикой компании. Но если Вы не можете объективно определить, почему именно эта сумма мне причитается, я думаю, мне лучше обратиться в суд. Почему бы нам не разобраться в этом заново и не поговорить ещё раз? В среду в 11 часов вам подойдёт?*
– О´кей, господин Гриффит, у меня есть сегодняшняя газета с рекламой «Фиесты-78» за 3 тысячи 400 долларов.	*– Да? А сколько, там говорится, она прошла миль?*
– 49 тысяч, а что?	*– Потому что моя прошла только 25 тысяч миль. Насколько это увеличивает цену, согласно вашей бухгалтерии?*
– Дайте подумать…на 150 долларов.	*– Возьмём 3 тысячи 400 долларов за основу + 150 долларов, получается 3 тысячи 550 долларов. А говорится в рекламе что-нибудь о радио?*
– Нет.	*– А сколько это добавляет по Вашим расчётам?*
– 125 долларов.	*– А за кондиционер?*

Полчаса спустя Том выходит из конторы с чеком на 4 тысячи 12 долларов.

21. Продемонстрируйте метод «Изменение цены» в переговорах.

22. Продемонстрируйте тактику «Изменение цены» в деловых переговорах.

23. Приведите примеры обещаний в деловых коммуникациях.

24. Продемонстрируйте паралингвистические средства с целью воздействия на партнера.

25. Приведите примеры явных и скрытых угроз и способов реагирования на них.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности»

Направление подготовки: *38.03.02 Менеджмент*
Профиль подготовки: *Менеджмент в предпринимательской деятельности*
Квалификация выпускника: *Бакалавр*
Форма обучения: *очная*

Москва 2024

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
III. Тематический план 7
IV. Содержание учебной дисциплины 8
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 9
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 12
VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 13

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. №970

Дисциплина посвящена изучению вопросов теории и практики анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Дисциплина формирует общее представление о сущности, целях, направлениях, методах и организации экономического анализа, развивает ряд практических навыков и умений по применению технических способов аналитических исследований, по определению показателей прибыли и рентабельности, характеризующих эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Изучение дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» ориентировано на получение обучающимися знаний об основах финансовых отношений и принципах функционирования финансовой системы РФ.

Место дисциплины в структуре образовательной программе

Дисциплина «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» входит в учебный план по программе бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Учебная дисциплина «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» обеспечивает подготовку бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Целью изучения дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» является формирование у студента системы практических знаний и приобретение умений и навыков в области комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности, необходимой для профессиональной деятельности, и применять основные методы комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности для анализа активов, оборотного капитала, анализу прибыли и рентабельности, принятия решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений.

Задачами дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» для достижения цели являются:

- обобщения, анализа и восприятия информации о деятельности хозяйствующего субъекта; использования нормативных правовых документов в профессиональной деятельности; выявления резервов развития финансово-

хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов;

- логически верного, аргументированного и ясного письменного и устного формирования заключения о результатах анализа деятельности хозяйствующего субъекта;
- осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для обоснования принимаемых экономических решений;
- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов для оценки эффективности, конкурентоспособности и рентабельности результатов деятельности в различных сферах;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
- проведение анализа материальных запасов, трудовых ресурсов, маржинального анализа, факторного анализа себестоимости, анализа объема производства и реализации продукции компании, анализа основных средств предприятия, анализ прибыли и рентабельности, финансовой устойчивости и ликвидности, деловой активности.

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
ПК-1. Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности и по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	ПК-1	ПК-1.1. Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Нормы российского законодательства и практики в области текущего ведения комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в Российской Федерации. Методы, методики и показатели анализа и оценки эффективности использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов,	Осуществлять деятельность в сфере комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Применять методы, методики и показатели анализа и оценки эффективности использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов, управления	Применять анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Владеть навыками расчета показателей анализа и оценки эффективности использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов, управления затратами и финансовыми результатами организации, финансового состояния организации ,умением интерпретировать результаты анализа и давать	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

			управления затратами и финансовыми результатами организации, финансового состояния организации.	затратами и финансовыми результатами организации, финансового состояния организации.	рекомендации по улучшению деятельности организации.	

III. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Анализ в системе предпринимательской деятельности	4		6							8	Контрольные задания для практикума по решению задач /25
Тема 2. Анализ производства и реализации продукции.	4		6							8	Контрольные задания для практикума по решению задач /25
Тема 3. Анализ ресурсов предприятия. .	6		5							8	Контрольные задания для практикума по решению задач /25
Тема 4. Анализ финансовых результатов деятельности и финансового состояния предприятия	5			2						10	Контрольные задания для ситуационного практикума /25
Всего:	**19**		**17**	**2**						**34**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

IV. Содержание учебной дисциплины

Тема 1. Анализ в системе предпринимательской деятельности

Понятие комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности в предпринимательстве. Основные положения комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности. Классификация видов анализа и их характеристика. Информационная база экономического анализа. И информационное обеспечение анализа в предпринимательской деятельности. Этапы проведения аналитической работы. Документальное оформление результатов анализа. Основные приемы и методы проведения комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности в предпринимательстве.

Тема 2. Анализ производства и реализации продукции в предпринимательской деятельности

Анализ объема производства и реализации продукции компании. Анализ ассортимента и качества продукции. Анализ конкурентоспособности продукции. Анализ ритмичности работы предприятия. Анализ резервов повышения объемов производства и реализации продукции.

Тема 3. Анализ ресурсов предприятия.

Понятие основных производственных фондов (основных средств) предприятия. Анализ обеспеченности основными производственными фондами. Анализ интенсивности и эффективности использования основных производственных фондов. Анализ материальных запасов и затрат по обслуживанию. Модель экономически обоснованного заказа (EOQ). Контроль движения материальных запасов. Анализ эффективности использования оборотных средств. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами. Анализ использования фонда рабочего времени. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов. Анализ резервов повышения использования трудовых ресурсов.

Тема 4. Анализ финансовых результатов деятельности и финансового состояния предприятия.

Анализ показателей прибыли предприятия. Анализа показателелй рентабельности компании. Факторный анализ рентабельности. Модель Дюпон, и ее факторный анализа Маржинальный анализ. Виды затрат. Допущения маржинального анализа. Маржинальная прибыль. Анализ расходов организации по обычным видам деятельности. Анализ полной себестоимости продукции и по элементам затрат. Анализ затрат на рубль продукции. Вертикальный и горизонтальный анализ баланса. Анализ ликвидность активов. Анализ ликвидности баланса. Анализ финансовой устойчивости компании. Модель обеспеченности запасов источниками их финансирования.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» используются такие виды учебной работы, как лекции, практические занятия, контрольные работы, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

При организации внеаудиторной самостоятельной работы по данной дисциплине преподаватель может использовать следующие ее формы:

- решение обучающимися самостоятельных задач обычной сложности, направленных на закрепление знаний и умений;
- выполнение индивидуальных заданий повышенной сложности, направленных на развитие у обучающихся научного мышления и инициативы;
- подбор иллюстративного и описательного материала по отдельным разделам курса в сети Интернет.

Для поиска рекомендованной литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги. Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного изучения). Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Обучающемуся рекомендуется разбирать примеры, которые поясняют основные определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о предмете темы.

При самостоятельном изучении литературы обучающемуся рекомендуется применять *два вида чтения*: первичное и вторичное. Первичное - эти внимательное, неторопливое чтение, при котором необходимо остановиться на материале, который показался наиболее трудным. Задача вторичного чтения - полное усвоение смысла прочитанного. Самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у обучающегося научного способа познания.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения

дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Анализ в системе предпринимательской деятельностью	Роль анализа в системе управления организацией. Функции экономического анализа Информационное обеспечение анализа. Классификация информации Этапы проведения аналитической работы Основные методы и этапы факторного анализа. Преобразование детермированных факторных моделей	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к практикуму по решению задач
Тема 2. Анализ производства и реализации продукции.	Анализ резервов повышения объемов производства и реализации продукции.	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к практикуму по решению задач
Тема 3. Анализ ресурсов предприятия. .	Анализ использования производственной мощности предприятия. Анализ резервов ОС. Анализ эффективности использования фонда заработной платы. Анализ резервов повышения использования трудовых ресурсов. Анализ резервов повышения использования материальных ресурсов	Работа в библиотеке, подготовка к практикуму по решению задач	Подготовка к практикуму по решению задач
Тема 4. Анализ финансовых результатов деятельности и финансового состояния предприятия	Факторный анализ рентабельности. Модель Дюпон, и ее факторный анализа Факторный анализ себестоимости отдельных изделий. Анализ отдельных статей затрат. Определение резервов снижения себестоимости продукции.	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко [и др.] ; под редакцией В. И. Бариленко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00713-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468686

Дополнительная литература:

1. *Шадрина, Г. В.* Экономический анализ : учебник для вузов / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 461 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14381-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477503

2. Румянцева, Е. Е. Экономический анализ : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Румянцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 381 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-7946-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471026

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Вопросы экономики	http://www.vopreco.ru/
2.	Экономика и управление на предприятии: научно-образовательный портал	http://www.eup.ru/
3.	Экономика современного предприятия: информационный экономический портал	http://www.esp-izdat.ru/
4.	Экономика предприятия	http://www.ecanomika.ru/
5.	Экономический анализ: теория и практика	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью

подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля

успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности» проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
2.	Практикум по решению задач-	Отчет по практикуму «25-10» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы. «8» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы. «6» – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; имеются ошибки в расчетах; необходимые выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы. «4» – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.
3.	Ситуационный практикум	«25-10» – ответы развернутые, на все сформулированные вопросы, даны исчерпывающие ответы. «8» – развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов. «6» – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы. «4» – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы.

Типовые задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, характеризующих формирование компетенций в процессе освоения

образовательной программы

Типовые задания к практикуму.
Тема 1. Анализ в системе предпринимательской деятельностью

Задание 1 Используя данные финансовой отчетности организации за два периода, проанализировать динамику изменения дохода и прибыли от основной деятельности и динамику изменения долей материальных затрат и затрат по управлению производством в общих затратах предприятия если даны следующие данные из финансовой отчетности:

Показатели	**20XXг**	**20YY г**
Выручка от продаж, тыс. руб.	7500	9300
Материальные расходы, тыс. руб.	2000	3000
Фонд оплаты труда с отчислениями, тыс. руб.	1100	1200
Прочие расходы, связанные с управлением производством и сбытом продукции, тыс. руб.	740	1300

Задание 2 Используя данные финансовой отчетности организации за два периода, проанализировать динамику изменения затрат на производство:

Показатели	**20XXг**	**20YY г**
Материальные расходы, тыс. руб.	2000	3000
Фонд оплаты труда с отчислениями, тыс. руб.	1100	1200
Прочие расходы, связанные с управлением производством и сбытом продукции, тыс. руб.	740	1300
Амортизация	700	780

Задание 3 Используя данные финансовой отчетности, проведите горизонтальный и вертикальный анализ агрегированного баланса.

Показатели	**20XXг**	**20YY г**
Внеоборотные активы	6371	6144
Оборотные активы	4654	5594
Итого активов	**11025**	**11738**
Капитал и резервы	7877	8179
Долгосрочные обязательства	648	559
Краткосрочные обязательства	2500	300
Итого пассивы	**11025**	**11738**

Задание 4 Иван и Сергей решили организовать производственную компанию « РОМАШКА и Ко» в декабре 2015 году.

- Зарегистрировали уставный капитал и внесли 1 млн. руб. К концу года нашли долгосрочного инвестора, который внес еще 2 млн. руб.
- Договорились о займе у сторонних инвесторов 20 млн. руб. на срок 5 лет с выплатой долга рваными частями и процентами в размере 12 % годовых на остаток суммы в начале года. Выплата тела долга и процентов в конце года.

- Производство планировали разместить на арендованных площадях. Договор на год с последующей пролонгацией. Оплата ежеквартально в начале квартала.
- Для организации производства в январе закупили :
  - Производственное оборудование на сумму 12 млн. руб.(ср. службы 6 лет)
  - Транспорт на сумму 8 млн. руб. (срок службы 5 лет)
  - Офисное оборудование на сумму – 1млн. руб.(срок службы 4 года)

В 2016 году компания успешно функционировала. Данные о её операционной деятельности:

- Объем реализации за 2016 год -250 млн. руб. Вся произведенная продукция была распродана. По условию оплаты, отсрочка предоставлялась на 15 дней,

  и на 30.12. 2016 дебиторская задолженность составила 10 млн. руб.
- Для производства этой продукции закупила сырья на сумму 180 млн. руб. закупки включали создание запаса в размере 20% от годового объема

  (т.е примерно 72 дня) На конец года задолженность поставщика

  составляла 15 млн. руб.
- ФОТ: 35 млн.руб. из них 30 млн. руб. –оплата производственных рабочих,

  к концу года задолженности по заработной плате не было
- Затраты на аренду помещения 6 млн. руб. в год
- Коммунальные платежи: оплачено 1,2 млн. руб. На конец года задолженность перед коммунальщиками составляла 200 тыс.руб.

Сформировать Отчет о финансовых результатах, Баланс, Отчет о движении денежных средств за 2016 год. Показать связь этих видов отчетности

Задание 5 Рассчитайте влияние трудовых факторов на изменение выручки от продаж, методом абсолютных разниц и цепных подстановок. Сравните полученные результаты. Укажите тип полученной модели. Сделайте вывод по полученным данным

Таблица 1-Исходная информация для проведения факторного анализа

Показатель	Бизнес-план	Отчет	Отклонения (+;-)
Выручка от продаж, тыс. руб	136 710	125 280	
Среднегодовая численность рабочих, чел.	600	580	
Количество отработанных дней в среднем за год одним рабочим, дни	245	240	
Среднедневная выработка продукции одним рабочим, руб.	930	900	

Задание 6 В таблице дана динамика прибыли. Составьте прогноз развития исследуемого явления на два года, постойте в одной системе координат ряд динамики эмпирических данных и линию тренда

Показатель	годы									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
прибыль	8569	9326	10569	11589	9685	10248	11259	10358	10952	10886

Задание 7 Постройте факторную модель прибыли и исчислите влияние факторов на изменение ее суммы. Сделайте вывод по полученным данным.

Таблица 1- Исходная информация для проведения анализа

Показатель	Уровень показателя		Прирост	
	t_o	t_1	абсол. (–, +)	относ., %
Объем продаж, шт.	520	450		
Цена изделия, руб.	90	120		
Себестоимость изделия, руб.	70	80		
Прибыль от реализации, руб.				

Практикум по решению задач № 2
Тема 2. Анализ производства и реализации продукции.

Задание 8 На основании указанных ниже данных рассчитайте:

- базисный и цепные темпы роста объема производства продукции,
- среднегодовой темп роста продукции,
- среднегодовой объем производства,

Задание 9 Постройте график динамики производства продукции.

Период	20X1	20X2	20X3	20X4	20X5
Объем производства продукции, т.	1500	1760	2150	2530	2850

Задание 10 Используя данные таблицы, рассчитайте выручку от реализации продукции, приведите показатель выручки в сопоставимый вид по цене и определить абсолютный и относительный прирост этого показателя.

Показатель	Базисный год	Отчетный год
Объем производства, шт	6300	7200
Цена, руб	30	40
Выручка, млн. руб		

Практикум по решению задач 3
Тема 3. Анализ ресурсов предприятия

Задание 11 Определите показатель фондоотдачи, если известно, что в истекшем периоде произведено 50 000 единиц продукции, себестоимость одного изделия – 100 руб., стоимость основных фондов предприятия равна 2,5 млн. руб.

Задание 12 На основании данных таблицы определить абсолютное и относительное изменение показателей и провести анализ фондоотдачи действующего оборудования методом цепных подстановок на основании модели:

$$ФО_д = \frac{Д * К_{см} * П * ЧВ}{Ц},$$

где $ФО_м$ – фондоотдача машин и оборудования;
$Д$ – количество отработанных дней в периоде;
$К_{см}$ – коэффициент сменности;
$П$ – средняя продолжительность смены;
$ЧВ$ – часовая выработка оборудования;
$Ц$ – цена единицы оборудования.
На основании произведенных расчетов сформулировать выводы.

Показатель	Базисный год	Отчетный год
1	2	3
Средняя стоимость единицы действующего оборудования (*Ц*), тыс. руб.	349,4	354,1
Количество рабочих дней отработанных за год единицей оборудования (*Д*), дни	305	300
Коэффициент сменности (*К см*)	2,06	2,18
Продолжительность одной смены (*П*), час.	7,8	8,0
Среднечасовой выпуск продукции на единицу оборудования (*ЧВ*), тыс. руб.	0,28	0,3

Задание 13 На основании данных, приведенных в таблице, провести анализ состояния и движения основных средств:

Исходные данные для задачи

Наличие на начало года	Поступило в отчетном году		Выбыло в отчетном году		Наличие на конец года	Наличие на 1 января следующего года по остаточной стоимости
	всего	в том числе новых основных средств	всего	в том числе ликвидировано		
10 580	3360	2 500	2 230	180		8880

Определить:

- коэффициент поступления;
- коэффициент обновления;

- коэффициент выбытия;
- коэффициент износа;
- коэффициент годности.

На основании проведенного коэффициентного анализа сформулировать выводы и полученные данные свести в таблицу.

Показатели состояния и движения основных средств

Показатель	Значение		
	базисный год	отчетный год	абсолютное изменение
Коэффициент поступления			
Коэффициент обновления			
Коэффициент выбытия			
Коэффициент износа			
Коэффициент годности			

Задание 14 На основании исходных данных, приведенных в таблице определить показатели эффективности использования основных фондов, абсолютное изменение показателей и темп их роста. Сформулировать выводы.

Исходные данные для задачи

Показатели	Базисный год	Отчетный год
1.Объем выпуска продукции, тыс. руб.	58 000	64 000
2.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	36 000	42 000
3.Среднесписочная численность персонала, чел.	1 800	1 650
4.Прибыль от реализации продукции	14000	16000

Показатели состояния и движения основных средств

Показатель	Значение		
	базисный год	отчетный год	абсолютное изменение
Фондоотдача			
Фондоемкость			
Фондорентабльность			
Фондовооруженность			

Задание 15 На основе исходных данных таблицы определить абсолютное и относительное изменение показателей и степень влияния факторов на материалоемкость продукции методом цепных подстановок, используя модель:

$$M_e = \frac{МР}{ВП} = \frac{M_c + M_m + M_{n.ф} + M_{пр}}{ВП},$$

где M_e– материалоемкость продукции;
$МР$ – затраты на материальные ресурсы;
M_c – затраты на сырье;
M_m – затраты на топливо и электроэнергию;
$M_{n.ф}$. – затраты на полуфабрикаты;
$M_{пр}$ – затраты на прочие материальные ресурсы;
$ВП$ – выпуск товарной продукции.

Показатели	План	Отчет
1.Выпуск товарной продукции, тыс. руб.	33 400	34 740
2.Материальные затраты, тыс. руб., в том числе:	13 810	14 720
2.1 сырье и материалы	8 570	8 930
2.2. топливо и энергия	2 980	3 040
2.3.полуфабрикаты	1 930	2 390
2.4. прочие	330	360

Задание 16 На основании данных таблицы проанализировать влияние факторов на прибыль от продаж методом долевого участия на основании модели:

$$П_{пр} = В - С - КР - УР,$$

где: $П_{пр}$ – прибыль от продаж;
$В$ – выручка от реализации продукции;
$С$ – себестоимость реализованной продукции;
$КР$ – коммерческих расходы;
$УР$ – управленческие расходы.
Сформулировать выводы.

Показатели, тыс. руб.	Базисный год	Отчетный год
Выручка	604	687
Себестоимость	374	427
Коммерческие расходы	53	42
Управленческие расходы	79	59

Типовой ситуационный практикум:
К теме 3.Анализ ресурсов предприятия

По данным таблицы требуется:

- определить количество материалов, необходимых для производства запланированного объема продукции;
- определить количество материалов, которое следует закупить в течение планируемого периода;
- рассчитать в таблице бюджет потребности в материалах;
- составить аналитическое заключение по итогам расчетов.

Потребность в материалах по видам продукции, кг

	Изделие А		Изделие Б		Остаток материала на конец периода, кг (Мк)	Потребность в материале (М)
Материал	норма расхода на единицу, кг (Н)	объем продукции (VB)	норма расхода на единицу, кг	объем продукции		
1	2	3	4	5	6	
Молоко	1	100	0,5	50	100	
Сахар	2	200	3	300	150	
Яйца	4	400	2	200	120	
Агар-агар	1	10	1	10	50	

Дополнительные методические указания.

Потребность в материалах в натуральном выражении можно рассчитать по следующей формуле:

$$M = H*VB + Мк,$$

где: *Н*– норма расхода материалов на единицу продукции, кг.;
VB – объем производства в натуральном выражении;
Мк– запас материалов на конец периода, кг.

Бюджет потребности в материалах

Материал	Потребность в материа-ле, кг (М)*	Запас материала на начало периода, кг (Мн)	Объем закупок, кг	Цена за 1 кг, руб.	Стоимость всего объема закупок, тыс. руб	Выполне -ние плана, %
А	1	2	3 = 1-2	4	5 =3*4	6= 3/1
Молоко		70		15		
Сахар		200		20		
Яйца		300		32		
Агар-агар		30		50		

**Потребность в материалах взять из предыдущей таблицы.*

Методические рекомендации для вышеприведенной таблицы.

Объем закупок (З) равен разности между потребностью в материалах и

запасом, имеющимся в организации к началу планового периода:

$$З = М – Мн,$$

где: *З* – объем закупок, кг,
Мн – запас материалов на начало периода, кг.

Стоимость всего объема закупок определяется по формуле:

$$С = З \times Ц,$$

где: *З* – объем закупок, руб.,
Ц – цена материала, руб.

Задание 17 На основании данных таблицы проанализировать квалификационный уровень рабочих организации с помощью модели:

$$К_{ур} = \frac{\sum К \times Т_р}{\sum К}$$

где: $К_{ур}$ – квалификационный уровень рабочих;
К – количество рабочих;
$Т_р$ – тарифный разряд рабочих.

и определить отсутствующие в таблице показатели. Сформулировать выводы.

Практикум по решению задач 4

Тема 4. Анализ результатов деятельности организации и финансового состояния предприятия

Задание 18 Определите оптимальный объем продаж, если цена изделия 5 тыс. руб., а переменные затраты составляют 3 тыс. руб. на единицу. Зависимость объема производства и постоянных затрат характеризуется следующими данными.

Исходные данные

Объем производства, шт.	Постоянные затраты, тыс. руб.	Точка безубыточности, шт.	МД, руб.	Прибыль, руб.
0 – 5000	10 000			
5001 – 10 000	15 000			
10 001 – 15 000	20 000			
15 001 – 20 000	25 000			

20 001 – 25 000	35 000			

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» проводится в форме экзамена.

Задания 1 типа.

1. Основные этапы анализа хозяйственно экономических показателей деятельности предприятия.
2. Традиционные способы обработки информации в экономическом анализе.
3. Способ цепной подстановки в факторном анализе.
4. Способ абсолютных разниц в факторном анализе.
5. Показатели использования трудовых ресурсов в компании.
6. Приемы с способы анализа объемов производства и реализации продукции..
7. Анализ использования основных производственных фондов.
8. Анализ использования производственной мощности предприятия.
9. Показатели использования материальных ресурсов.
10. Анализ полной себестоимости продукции.
11. Этапы проведения анализа. Методы оценки экономического состояния организации.
12. Анализ результатов хозяйственной деятельности предприятия.
13. Графический и алгебраический способ определения точки безубыточности.
14. Анализ внешней среды предприятия.
15. Анализ качества и конкурентоспособности продукции.
16. Анализ объемов производства и качества продукции.
17. Анализ основных производственных фондов предприятия.
18. Анализ материальных ресурсов
19. Анализ движения трудовых ресурсов.Анализ эффективности использования трудовых ресурсов
20. Анализ себестоимости продукции.
21. Анализ удельной себестоимости продукции
22. Анализ эффективности капиталовложений.
23. Методика и порядок проведения анализа предприятия.
24. Контроль движения материальных запасов.
25. Анализ эффективности использования оборотных средств.

Задания 2 типа.

1. Согласны ли вы с утверждением, что анализ в системе управления является связующим звеном с управляющей системой и управляемой. Обоснуйте ответ?

2. Как вы считаете при анализе прибыли от реализации продукции какой необходимо применить факторный анализ детерминированный или стохастический?

3. Верно ли что, стохастический факторный анализ представляет собой анализ, при котором связь результата с фактором носит вероятностный характер?

4. Согласны ли вы с утверждением, что в честная методика конкретизируют общую относительно определенных отраслей экономики? Приведите примеры.

5. Верно ли утверждение, что методика экономического анализа основывается на диалектическом подходе?

6. Согласны ли вы с утверждением что существует две методики экономического анализа? Перечислите их?

7. Верно ли утверждение что увеличение валовой продукции приведет к увеличению фондоотдачи?

8. Согласны ли вы с утверждением что увлечение производительности труда приведет к снижению фондоотдачи. Поясните ответ.

9. Согласны ли в с утверждением что коэффициент износа и годности в сумме равны единицу? Поясните ответ.)

10. Верно ли утверждение, что увеличение коэффициента износа, положительно сказывается на производстве продукции и положительно характеризует предприятие?

11. В текущем году темп ввода новых основных средств на предприятии превысил темп выбытия изношенных основных средств. Как это отразится на коэффициенте износа и годности основных средств?

12. Компания закупила новое оборудование, в результате объем произведенной продукции в стоимостном выражении увеличился на 8% при увеличении среднегодовой стоимости основных средств на 16%. Как изменилась фондоотдача на предприятии? Оправдана ли замена оборудования?

13. Согласны ли вы с утверждением, что Материалоотдача и материалоёмкость взаимосвязаны между собой? Поясните ответ.

14. Согласны ли вы, что материальные ресурсы это часть оборотных активов предприятия?

15. Верно ли утверждение, что увлечение себестоимости приведет к увеличению прибыли. Поясните это на примере модели прибыли от реализации продукции.

16. Верно ли утверждение, что косвенные затраты на единицу продукцию носят постоянный характер?

17. Верно ли утверждение что прибыль в точке безубыточности равняется постоянным затратам?

18. Согласны ли вы, что преодолевая точку безубыточности предприятие получает прибыль в размере удельного маржинального дохода.

19. Согласны ли вы что в точке безубыточности маржинальная прибыль равняется затратам переменным? Поясните ответ на примере.

20. Производительность труда на предприятии за исследуемый период повысилась на 5 % по сравнению с плановым показателем, средняя заработная плата увеличилась на 3,9 %. Экономия или перерасход планового фонда заработной платы имел место в текущем периоде?

21. Верно ли утверждение, что на фонд рабочего времени влияют численность рабочих, количество отработанных дней одним рабочим и продолжительность смены?

22. Объем произведенной продукции предприятия в текущем периоде увеличился на 20%, при этом затраты трудовых ресурсов увеличились на 15 %. Как изменилась производительность труда и трудоемкость производства продукции на предприятии?

23. Согласны ли вы с утверждением что увеличение прибыли приведет к увеличению рентабельности? Поясните ответ на примере рентабельности активов

24. Как вы считаете влияет ли цена изменение рентабельности предприятия? Поясните ответ.

25. Верно ли утверждение что вся чистая прибыль публичной компании в обязательном порядке идет на выплату дивидендов?

Задания 3 типа.

Задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины:

Задание 1.

Используя данные таблицы, рассчитайте объем производства отчетного периода в ценах базисного года и рассчитайте темпы прироста.

Изделие	**Прошлый год**			**Отчетный год**			**Объем производства отчетного периода в ценах базисногопериода**		
	К-во, шт.	**Цена, руб.**	**Сумма, Тыс.р.**	**К-во, шт.**	**Цена, руб.**	**Сумма, тыс.р.**	**К-во, шт.**	**Цена, руб.**	**Сумма, тыс.р.**

А	110	10		150	16				
Б	130	12		180	18				
С	160	14		240	20				
Итого	-	-		-	-		-	-	

Задание 2.

Используя приведенные данные, нейтрализуйте влияние структурного фактора и определите темп прироста производства продукции без учета его влияния. Постройте диаграммы структуры продукции.

Видпродукции	**Цена за единицу тыс.руб.**	**Объемпроизводствав шт.**		**Удельный вес**	
		20х1г	**20х2г**	**20х1г**	**20х2г**
iPhone	25	12000	13000		
Samsung	22	6000	10000		
Итого	-				

Задание 3.

На основании данных, приведенных в таблице, провести анализ состояния и движения основных средств:

Исходные данные для задачи

Наличие на начало года	**Поступило в отчетном году**		**Выбыло в отчетном году**		**Наличие на конец года**	**Наличие на 1 января следующего года по остаточной стоимости**
	всего	**в том числе новых основных средств**	**всего**	**в том числе ликвидировано**		
10 580	3360	2 500	2 230	180		8880

Определить:

- коэффициент поступления;
- коэффициент обновления;
- коэффициент выбытия;
- коэффициент износа;
- коэффициент годности.

На основании проведенного коэффициентного анализа сформулировать выводы и полученные данные свести в таблицу.

Показатели состояния и движения основных средств

Показатель	**Значение**		
	базисный год	**отчетный год**	**абсолютное изменение**
Коэффициент поступления			
Коэффициент обновления			
Коэффициент выбытия			
Коэффициент износа			

Коэффициент годности			

Задание 4.

На основании исходных данных, приведенных в таблице определить показатели эффективности использования основных фондов, абсолютное изменение показателей и темп их роста. Сформулировать выводы.

Исходные данные для задачи

Показатели	Базисный год	Отчетный год
1.Объем выпуска продукции, тыс. руб.	58 000	64 000
2.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	36 000	42 000
3.Среднесписочная численность персонала, чел.	1 800	1 650
4.Прибыльот реализациипродукции	14000	16000

Показатели состояния и движения основных средств

Показатель	Значение		
	базисный год	отчетный год	абсолютное изменение
Фондоотдача			
Фондоемкость			
Фондорентабльность			
Фондовооруженность			

Задание 5.

На основании данных таблицы 7.5 провести анализ себестоимости продукции, используя модель y=(a*b)+c. По результатам анализа сделайте обоснованные выводы.

Исходные данные

Прямые расходы на заработную плату	Базисный год	Отчетный год	Отклонение
Объём производства, ус.ед.	80000	87000	
Переменные затраты, тыс.руб.	960	1305	
Постоянные затраты , тыс.руб.	450	530	
Полная себестоимость	1410	1835	

Задание 6.

На основе таблицы с исходной информацией выберите структуру производства и реализации продукции с целью получения наибольшей суммы маржинального дохода и прибыли. Расчеты обобщить в таблице. Постоянные

затраты в расчете на год для обоих вариантов составляют 70 тыс. руб. Выручка от реализации для первого варианта 260 тыс. руб., а для второго – 280 тыс. руб.

Исходная информация

Изделия	Цена, руб.	Перем. расходы на единицу, руб.	Структура продаж, %	
			Вариант 1	Вариант 2
А	8	5	30	55
Б	12	7	20	35
В	20	14	50	0
Г	16	8	0	10

Задание 7.

Определите оптимальный объем продаж, если цена изделия 5 тыс. руб., а переменные затраты составляют 3 тыс. руб. на единицу. Зависимость объема производства и постоянных затрат характеризуется следующими данными.

Исходные данные

Объем производства, шт.	Постоянные затраты, тыс. руб.	Точка безубыточности, шт.	МД, руб.	Прибыль, руб.
0 – 5000	10 000			
5001 – 10 000	15 000			
10 001 – 15 000	20 000			
15 001 – 20 000	25 000			
20 001 – 25 000	35 000			

Задание 8.

Определите критический и фактический объемы продаж, зону безопасности, сумму маржинального дохода и прибыли. Как изменится критический объем продаж и сумма прибыли, если за счет повышения качества данного вида продукции переменные затраты возрастут на 2%, а цена – на 5%? Расчеты обобщить в таблице.

Расчет критического объема продаж и суммы прибыли

Показатели	20X2	20X3	Изменения (+, -)
1	2	3	4
Исходные данные			
1.Цена изделия, руб.			
2.Переменные затраты на ед., руб.	7000		
3.Затраты постоянные, тыс. руб.			

4.Объем продаж, шт.	500		
Расчетные данные			
5.Фактический объем продаж, тыс. руб.			
6.Маржинальный доход, тыс. руб.			
7.Удельный маржинальный доход			
8.Критический объем продаж, тыс. руб.			
9.Зона безопасности, тыс. руб.			
10. Прибыль, тыс.руб.			

Задание 9.

ОАО «Грант» производит продукт с переменными затратами в 7д.е. на единицу продукции. Рассчитайте цену продажи единицы продукта, если постоянные затраты равны 63.000д.е. в год, а компания хочет достичь безубыточности при объеме продаж в 12.000единиц.

Задание 10.

ООО «РАВ» производит и продает продукт, переменные затраты на который составляют 30 д.е. и который продается за 40 д.е. Предусмотренные бюджетом затраты составляют 70.000 д.е., о предусмотренный бюджетом объем продаж 8.000 единиц. Рассчитайте точку безубыточности и предел безопасности.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Управление продажами»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине..... 3
2.Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программой..... 4
3. Тематический план..... 6
4. Содержание дисциплины 8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины... 11
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины..... 22
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 24

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление продажами» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12 августа 2020 г. № 970.

Изучение дисциплины «Управление продажами» ориентировано на получение обучающимися знаний в области базовых понятий, экономического содержания и представлений теории и практики поведения потребителей, формирование общей системы теоретических и концептуальных представлений о рыночном поведении потребителей в процессе принятии решения о покупке товаров.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины:

Теоретическая и практическая подготовка обучающихся в области формирования у будущих предпринимателей соответствующих теоретических знаний и практических навыков в области продаж на национальном или локальном российском рынке.

Задачи дисциплины:

- Изучение системы управления продажами в торговле и механизма взаимоотношений субъектов рынка в цепочке управления продажами;
- Умения применять эффективные методы продаж в сбытовой политике организации для обеспечения конкурентных преимуществ;
- Приобретение практических навыков управления торгово-технологическими процессами на основе знания современных технологий продаж;
- Организация коммерческой работы по оптовым закупкам и розничным продажам с учетом факторов, влияющих на эффективность продаж;
- Приобретение навыков ведения переговоров и заключения договоров поставки, документального оформления товарно-транспортных документов, применять управленческие решения по результатам анализа ассортимента в торговом предприятии.

2.ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Индикаторы достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.3** Обеспечивает текущее управление бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения рисков деятельности на национальном или локальном российском рынке	Знает методы и инструменты торгово-технологической деятельности; процессы организации и планирования материально-технического обеспечения, планирование и управление объемов закупок.	Умеет применять эффективные методы продаж в сбытовой политике организации	Имеет практический опыт управления торгово-технологическими процессами на основе знания современных технологий продаж	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.4.** Обеспечивает управление проведением стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	Знает сущность и содержание основных технологических этапов процесса продажи, принципы реализации сбытовой политики в торговле	Умеет выявлять содержание процессов закупки и современных методов продажи товаров, применять методику АВС анализа , формировать ассортиментную матрицу продаж	Имеет практический опыт ведения переговоров и заключения договоров поставки, документального оформления товарно-транспортных документов, применять управленческие решения по результатам АВС и XYZ анализа в торговом предприятии	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	**Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)**										
	Лекции	**Семинары**	**Практикум по решению залач**	**Ситуационный практикум**	**Мастер-класс**	**Лабораторный практикум**	**Тренинг**	**Дидактическая игра**	**Из них в форме практической**	**Самостоятельная работа обучающихся**	**ТКУ / балл Форма ПА**
Очная форма											
Тема 1. Ресурсы в системе управления продажами	4		6	2						3	Защита отчета по Практикуму по решению задач /10 Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе /5
Тема 2. Сбытовая политика и современные методы продаж в торговле	4	2	4	2						3	Теоретический доклад с презентацией /5 Защита отчета по Практикуму по решению задач /10 Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе /5
Тема 3. Технологии оптовых и розничных продаж.	4	2	4	2						3	Теоретический доклад с презентацией /5 Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе /5 Защита отчета по Практикуму по решению задач /10 Реферат /5

Тема 4. Содержание основных этапов процесса продажи	4	2	4	2						3	Теоретический доклад с презентацией /5 Защита отчета по Практикуму по решению задач /10 Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе /5
Тема 5. Управление товарным ассортиментом	3	2	4							3	Теоретический доклад с презентацией /5 Защита отчета по Практикуму по решению задач /10 Реферат /5
Всего:	**19**	**8**	**22**	**8**						**15**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Ресурсы в системе управления продажами

Система управления продажами в торговле. Механизм взаимоотношений субъектов рынка в цепочке управления продажами. Ресурсный потенциал в системе управления продажами. Сущность, состав и структура основных фондов предприятия. Методы оценки основных фондов. Износ основных фондов и его измерение. Торговое оборудование как элемент основных фондов торгового предприятия и расчет эффективности их использования.

Оборотные средства торговых организаций и оценка эффективности их использования. Сущность, состав и структура оборотных средств. Кругооборот оборотных средств. Определение потребности в оборотных средствах. Товарные запасы и их виды.

Трудовые ресурсы торговых организаций. Состав трудовых ресурсов. Показатели, характеризующие персонал предприятия. Мотивационный фактор и его роль в управления трудовыми ресурсами в организации.

Источники формирования финансовых ресурсов организаций торговли.

Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.

Тема 2. Сбытовая политика и современные методы продаж в торговле

Реализация сбытовой стратегии как основной показатель эффективности деятельности коммерческого предприятия. Взаимосвязь сбытовой деятельности и маркетинга. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочной и сбытовой деятельности. Ведение переговоров и заключение договоров поставки, документальное оформления товарно-транспортных документов.

Основные технологические этапы процесса продажи, принципы реализации сбытовой политики в торговле.

Сущность сбытовой политики и системы товародвижения. Организационные основы канала товародвижения. Каналы сбыта: прямые и косвенные. Факторы формирования и функции каналов товародвижения.

Методы продаж: самообслуживание, продажа с открытой выкладкой, продажа с индивидуальным обслуживание, продажа по образцам, продажа через сеть Интернет.

Понятие «многоканальные продажи», преимущества применения.

Подходы к управлению продажами в зависимости от выбранного метода продаж. Маркетинговые коммуникации как доминирующий элемент сбыта. Принципы функционирования маркетинговых коммуникаций. Личная продажа как элемент коммуникационной и сбытовой политики.

Управление каналами сбыта. Координация системы продаж, маркетинговой стратегии и организационной структуры компании.

Роль и значение рыночной среды в управлении продажами. Факторы рыночной среды. Исследование рыночной среды в системе управления продажами. Стратегии эксклюзивного, селективного и интенсивного сбыта. Этапы разработки сбытовой политики предприятия. Основные виды посредников при косвенном канале сбыта. Коммуникационные стратегии в канале сбыта. Анализ сбытовых издержек.

Тема 3. Технологии оптовых и розничных продаж.

Формирование технологии эффективных продаж. Основные этапы формирования технологии эффективных продаж.

Характеристика метода «воронка продаж», его роль в управлении продажами. Критерии SMART в управлении продажами. Схема презентации товара AIDA. Техника продаж SPIN.

Элементы построения системы продаж. Факторы, влияющие на эффективность продаж: спрос потребителей, их потребности, рекламная политика, скидки, качество продукции, стимулирование персонала, грамотное прогнозирование объемов продаж.

Организация коммерческой работы по оптовым закупкам и розничным продажам.

Содержание деятельности по стимулированию продаж. Виды и методы стимулирования продаж. Стимулирование торговых посредников и персонала. Активизация продаж: фиксация, воздействие, реализация.

Цена как фактор управления поведением покупателей.

Качество и культура торгового обслуживания. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения. Оценка показателей качества обслуживания клиентов.

Элементы трейд-маркетинга. Модель продаж push and pull.

Мерчандайзинг поставщика и розничных торговых предприятий.

Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг; способы оптимизации.

Тема 4. Содержание основных этапов процесса продажи

Этапы продаж: знакомство/становление контакта; выявление потребностей клиента; презентация; работа с возражениями; завершение сделки.

Специализация продаж. Основные виды структуры отдела продаж: территориальная, товарная, потребительская. Особенности профессиональной деятельности сотрудников отдела продаж, выполняющих различные функциональные роли. Критерии эффективности деятельности отдела продаж.

Покупательское поведение в процессе продажи товаров и услуг. Психологические аспекты продажи товаров и услуг.

Основные этапы поведения покупателей и их логическая взаимосвязь. Способы прямого и косвенного воздействия на клиентов и ситуационные условия их применения.

Профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей. Ситуационные факторы подбора персонала по половозрастным характеристикам, типу внешности, психологической структуре личности и др.

Подбор, обучение и мотивация различных категорий сотрудников отделов продаж и торгового персонала.

Тема 5. Управление товарным ассортиментом

Концепция управления товарным ассортиментом. Товарный ассортимент: свойства и показатели. Методы анализа ассортимента. Управление товарным ассортиментом. Применение управленческих решений по результатам ABC и XYZ анализа в торговом предприятии.

Выбор товара, источники поставок. Критерии выбора товара. Концепция нового товара. Стратегии продвижения на рынок.

Стратегии обоснования выбора выгодного поставщика. Значение системы товародвижения.

Направления формирования ассортимента. Анализ продаж и контроль выполнения плана по ассортиментным группам.

Управление ассортиментом и категорийный менеджмент. Структура товарной категории как основа для формирования матрицы.

Принципы размещения торговых групп и категорий на торговой площади.

Совершенствование ассортимента в соответствии с потребительским спросом.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучениия дисциплины «Управление продажами» используются такие виды учебной работы как лекции, семинары, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся над конспектом лекций во время проведения лекции

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном или электронном виде учебник Головой А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. – Москва : Дашков и К°, 2017.

Перед лекцией необходимо прочитать соответствующую рассматриваемой теме главу учебника. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, в конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятия, как лучше студентам подготовиться к данным занятиям.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации. Как правило, презентация по дисциплине «Управление продажами» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого

выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Главная цель семинарского занятия – расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Семинар предназначен для углубленного изучения предмета, овладение методологией, применительно к особенностям изучаемой дисциплины.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь

подготовленный доклад с презентацией.

Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Порядок проведения семинара:

1) предоставление перечня вопросов, подлежащих рассмотрению на семинаре, а также перечня информационных источников, рекомендуемых для изучения рассматриваемых вопросов;

2) распределение заданий (темы докладов с презентациями);

3) выступление обучающихся по подготовленным темам;

4) обсуждение темы доклада с презентацией (дискуссия);

5) подведение итогов семинара и оценивание работы обучающихся как выступавших, так и принимавших участие в дискуссии.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

В ходе выполнения решения задач необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов по решению задач

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в

логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, правильное оформление рисунков.

Порядок проведения практикума по решению задач

Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.

Настройка инструментальных средств, необходимых для выполнения практикума.

Выполнение заданий практикума.

Подготовка отчета в соответствии с требованиями.

Сдача отчета преподавателю.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс-стадии) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимися умений командной работы навыков выработки самостоятельных решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, преподаватель информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- предложить Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;

- принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Алгоритм работы с кейсом

1. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.

2. Формулирование проблемы (5-10 минут).

3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).

4. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).

5. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Пример:

Задание 1.

«Дайте как можно больше решений ситуации: клиент требует такую скидку, которую вы не можете предоставить». Этот кейс позволяет выявить вариативность мышления и знание специфики продаж, а также умение торговаться.

Хороший менеджер по продажам должен дать не менее 3 – 5 вариантов решения. Например: «Что я могу предложить вместо скидки?», «Я могу предложить Вам скидку несколько меньше, но в более удобной для Вас форме» или «Я могу предложить Вам такую скидку при покупке на сумму Х».

Хороший продавец должен дать не менее 3-5 вариантов (возможные примеры):

А что я могу предложить взамен скидки?

Мы можем предложить вам такую скидку при закупке ХХХ.

Мы можем предложить вам дополнительную льготу (услугу, поощрение).

Мы можем предложить вам скидку несколько меньше, но в наиболее удобной для вас форме о

Мы можем предоставить вам такую скидку при отгрузке по предоплате.

Вы знаете, я с удовольствием предоставил бы Вам такую скидку, но в компании существуют определенные правила, которые я обязан соблюдать.

Вы знаете, это было бы нечестно по отношению к нашим остальным партнерам, потому что все работают по единой схеме (ХХХ), я уверен, что вы не хотели бы, чтобы мы портили репутацию нашей компании как бизнес-партнера и т.д.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Управление продажами» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Управление продажами» включает в себя:

1) Изучение учебника Головой А.Г. Управление продажами:

учебник / А.Г. Голова. – Москва : Дашков и К°, 2017.

2) Подготовка к аудиторным занятиям которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия, подготовка и оформление доклада с презентацией;

при подготовке к практикуму по решению задач – повторить лекционный материал, акцентировать внимание на методиках решения типовых задач;

при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

Подготовиться к письменным ответам на вопросы преподавателя.

Пример:

Подготовить доклад с презентацией по теме 3. Технологии оптовых и розничных продаж:

1. Содержание деятельности по стимулированию продаж.
2. Виды и методы стимулирования продаж.
3. Качество и культура торгового обслуживания.
4. Стимулирование торговых посредников и персонала.
5. Активизация продаж: фиксация, воздействие, реализация.
6. Цена как фактор управления поведением покупателей.
7. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения.
8. Оценка показателей качества обслуживания клиентов.
9. SNAP-продажи. Консультативные продажи.
10. Методы и инструментарий организации маркетинговых коммуникаций и продаж
11. Инструменты стимулирования продаж.

Подготовка к экзамену по дисциплине включает в себя просмотр всего материала учебника Головой А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. – Москва : Дашков и К°, 2017 и других рекомендованных источников, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к экзамену.

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет

значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации

Доклад – это официальное сообщение, посвященное заданной теме, которое может содержать описание состояния дел в какой-либо сфере деятельности или ситуации; взгляд автора на ситуацию или проблему, анализ и возможные пути решения проблемы. Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и

инициалы выступающего;

- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников.

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Для успешной работы над докладом следует выполнить следующее: серьезно отнестись к выбору темы, освоить навыки подбора литературы,

методы работы с источниками.

Методические указания для обучающихся по подготовке реферата и его обсуждения на семинаре

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц машинописного текста, отпечатанного через 1,5 интервала, а на компьютере через 1 интервал (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Докладчик должен знать и уметь:

сообщать новую информацию;

использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;

дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);

иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

название, сообщение основной идеи;

современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;

живую интересную форму изложения;

акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Обсуждение целенаправленного конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями.

Для проведения обсуждения необходимо:

1. Выбрать тему, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.

2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.

3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.

4. Подобрать литературу.

5. Выписать тезисы.

6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Ресурсы в системе управления продажами	Мотивационный фактор и его роль в управления трудовыми ресурсами в организации. Источники формирования финансовых ресурсов организаций торговли. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Отчет по практикуму по решению задач/ Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 2. Сбытовая политика и современные методы продаж в торговле	Роль и значение рыночной среды в управлении продажами. Исследование рыночной среды в системе управления продажами. Этапы разработки сбытовой политики предприятия. Основные виды посредников при косвенном канале сбыта. Коммуникационные стратегии в канале сбыта.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Доклад с презентацией на семинаре Отчет по практикуму по решению задач/ Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 3. Технологии оптовых и	Факторы формирования и функции каналов товародвижения.	Работа с научно-методической и	Доклад с презентацией на семинаре

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
розничных продаж.	Принципы функционирования маркетинговых коммуникаций. Подходы к управлению продажами в зависимости от выбранного метода продаж. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам и розничным продажам. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения. Вопросы для написания реферата/доклада: 1. Прямые закупки товаров у производителей. 2. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Виды коммерческих предложений. 3. Тактика управления продажами 4. Технологические особенности процесса продаж в оптовой и розничной торговле. 5. Сравнительный анализ типов и видов каналов распределения	учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Отчет по практикуму по решению задач/ Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Реферат.
Тема 4. Содержание основных этапов процесса продажи	Профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей. Ситуационные факторы подбора персонала по половозрастным характеристикам, типу внешности, психологической структуре личности и др. Способы прямого и косвенного воздействия на клиентов и ситуационные условия их применения.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Доклад с презентацией на семинаре Отчет по практикуму по решению задач/ Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 5. Управление	Выбор товара, источники поставок. Критерии выбора	Работа с научно-	Доклад с презентацией на

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
товарным ассортиментом	товара. Концепция нового товара. Стратегии продвижения на рынок. Стратегии обоснования выбора выгодного поставщика. Значение системы товародвижения. Направления формирования ассортимента.	методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	семинаре Отчет по практикуму по решению задач. Реферат.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Голова, А.Г. Управление продажами : учебник / А.Г. Голова. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 279 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495767

Дополнительная литература:

1. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами=SELLING & SALES MANAGEMENT : учебное пособие / Д. Джоббер, Д. Ланкастер ; пер. В. Н. Егоров. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 622 с. : табл., граф., схемы – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114548 . – ISBN 5-238-00465-6. – Текст : электронный..

2. Колышкина, Т. Б. Реклама в местах продаж : учебное пособие для вузов / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 222 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12663-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475203

3. Управление продажами: учебное пособие / под общ. ред. С.П. Гурской. - Минск: Вышэйшая школа, 2015. - 304 с.: [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=460854

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка

1.	Центр профессиональных коммуникаций. Книги и статьи	http://www.profcomm.org
2.	Информационный портал «Коммерсант»	http://www.kommersant.ru/
3.	Журнал «Ритейлер»	http://www.retailer.ru
4.	Журнал «Управление продажами»;	http://www.salesmanagement.ru/
5.	Информационное агентство «Ритейл»	http://www.retail.ru
6.	Официальный сайт федеральной службы государственной статистики	www.gks.ru.

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор

https://inkscape.org/ru/o-programye/

- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Семинар (дискуссия)	5-4 распределение баллов в зависимости от активности участия в дискуссии, обсуждение выступлений, доклада с презентацией, точка зрения аргументирована и обоснована; 3-2 распределение баллов в зависимости от активности участия в дискуссии, обсуждение 2-1 – обсуждение 1 выступления, ответы построены в основном логично, но недостаточная аргументация.

2.	Практикум по решению задач	Распределение баллов в зависимости от решения количества и сложности задач – от 1 до 10 баллов. Отчет по практикуму 10-9 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 8-5 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 4-1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки, не все задания решены. 0 - практикум не выполнен.
3.	Ситуационный практикум	5 баллов – участники мини- группы правильно и аргументировано представили решение кейса, активное участие в последующей дискуссии; 4 баллов – участники мини- группы, в целом правильно, но не достаточно аргументировано представили результаты работы, в последующей дискуссии принимали активное участие; 3 баллов – участники мини- группы, в целом правильно, но не достаточно аргументировано представили проект коммерческой деятельности, в последующей дискуссии принимали не слишком активное 2-1 балла - участники мини- группы, не достаточно аргументировано представили проект коммерческой деятельности, в последующей дискуссии не принимали участие
4.	Реферат	5-4 – грамотное использование компьютерной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 3-2 – грамотное использование компьютерной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 1 – грамотное использование компьютерной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к теме 1. Ресурсы в системе управления продажами

Практикум по решению задач

Задание 1.

Рассчитайте показатели деловой активности на основе данных таблицы и определите их темпы роста в процентах.

Таблица

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Темпы роста, %
Оборачиваемость запасов (стр.1/стр.2)	…	…	…
Оборачиваемость собственных средств (стр.1/стр.4)	…	…	…
Общий показатель оборачиваемости (стр.1/стр.3)	…	…	…
Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов (стр.1/стр.5)	…	…	…

Задание 2.

Определить фондовооруженность при среднесписочном количестве работников 244 человека, если стоимость оборудования на участке составила 3 569 000 рублей.

Формула: Фондовооруженность = Среднегодовая стоимость основных средств / Среднесписочная численность работников.

Ситуационный практикум по теме 1.

Задание 1.

«Дайте как можно больше решений ситуации: клиент требует такую скидку, которую вы не можете предоставить». Этот кейс позволяет выявить вариативность мышления и знание специфики продаж, а также умение торговаться.

Хороший менеджер по продажам должен дать не менее 3 – 5 вариантов решения. Например: «Что я могу предложить вместо скидки?», «Я могу предложить Вам скидку несколько меньше, но в более удобной для Вас форме» или «Я могу предложить Вам такую скидку при покупке на сумму Х».

Хороший продавец должен дать не менее 3-5 вариантов (возможные примеры):

А что я могу предложить взамен скидки?

Мы можем предложить вам такую скидку при закупке ХХХ.

Мы можем предложить вам дополнительную льготу (услугу, поощрение).

Мы можем предложить вам скидку несколько меньше, но в наиболее удобной для вас форме о

Мы можем предоставить вам такую скидку при отгрузке по предоплате.

Вы знаете, я с удовольствием предоставил бы Вам такую скидку, но в компании существуют определенные правила, которые я обязан соблюдать.

Вы знаете, это было бы нечестно по отношению к нашим остальным партнерам, потому что все работают по единой схеме (ХХХ), я уверен,

что вы не хотели бы, чтобы мы портили репутацию нашей компании как бизнес-партнера и т.д.

Типовые задания к теме 2. Сбытовая политика и современные методы продаж в торговле

Темы для докладов с презентацией

1. Сущность сбытовой политики предприятия
2. Типы посредников.
3. Каналы распределения, их уровни, функции, системы и управление.
4. Методы продаж в оптовой и розничной торговле.
5. Сущность товародвижения.
6. Алгоритм построения канала сбыта.
7. Формы и методы прямых продаж, их преимущества и недостатки.
8. Рыночные и маркетинговые возможности.
9. Эффективные продажи: техники, методы, инструменты
10. SNAP-продажи
11. Консультативные продажи.
12. Методы и инструментарий организации маркетинговых коммуникаций и продаж
13. Инструменты стимулирования продаж.

Практикум по решению задач.

Задание 1.

Рассчитайте прибыль по группам товаров на предприятия оптовой торговли. Сделайте вывод о рентабельности их хранения в таблице.

Таблица

Показатели	Быстрозамороженные продукты		Бакалейные товары	
	Ден. ед	%	Ден. ед.	%
Оборот	20 000	100	10 000	100
Стоимость товаров при закупке	5000	…	5000	…
Валовая прибыль	…	…	…	…
Общие затраты	10 000	…	4000	…
Прибыль по группе товаров	…	…	…	…

Задание 2.

Примите решение по выбору канала товародвижения, пользуясь критерием эффективности (затратоотдачи):

канал нулевого уровня:

расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией собственной розничной торговой сети = 168 тыс. руб.;

издержки обращения (оптово-сбытовые и розничные) = 100 тыс. руб.;

прибыль от реализации товаров = 500 тыс. руб.;

одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей):
издержки обращения (оптово-сбытовые, транспортные) = 60 тыс. руб.;
прибыль = 318 тыс. руб.;
двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику):
издержки обращения (сбытовые) = 58 тыс. руб.;
прибыль = 120 тыс. руб.

Ситуационный практикум

Задание 1.

Предприятие заключает договора о поставках. Для продукта «А» решено воспользоваться услугами регионального склада-отеля. Продукт «Б» будет доставлен к потребителю транспортной фирмой по договору. Продукт «С» руководство предприятия решило отправлять потребителю непосредственно с предприятия, продукт «Д» по экспорту по рекомендации коммивояжера – через сбытовой филиал за границей. Продукт «Е» будет отправлен в специализированный торговый дом. Определите:

1) Тип сбыта для каждого из продуктов. Выполните иллюстрацию возможных каналов сбыта.

2) Предприятие планирует расширить производство марочных товаров. Какой тип сбыта и возможные каналы сбыта порекомендуете освоить предприятию.

Задание 2.

Внимательно прочитайте задание и найдите соответствие в таблице.

Таблица

№ п/п	Понятие	№ п/п	Определение
1.	Совокупность товаров поступающих из всех источников – это …	А	Товарные запасы
2.	Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это …	Б	Товарные ресурсы
3.	Закупаемые торговыми представителями товары, предназначающиеся для последующей реализации – это …	В	Товарные запасы
4.	Составная часть коммерческой деятельности торгового предприятия, которая включает: - изучение и прогнозирование покупательского спроса; - выявление и изучение источников поступления и поставок товаров; - организацию хозяйственных связей с поставкой товаров, включая разработку и заключение договорных поставок; - организацию учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств.	Г	Рациональная организация закупки

5.	Уровень, при котором достигается максимальное использование складских помещений, минимизируется издержки хранения запасов – называется …	Д	Закупка товаров
6.	Что предполагает приобретение товаров требуемого качества у надежного поставщика по приемлемой цене и по мере надобности?	Е	Объемом закупки

<u>Типовые задания к теме 3. Технологии оптовых и розничных продаж.</u>

Темы для докладов с презентацией.

1. Основные этапы формирования технологии эффективных продаж.
2. Факторы, влияющие на эффективность продаж: спрос потребителей, их потребности, рекламная политика, скидки, качество продукции, стимулирование персонала, грамотное прогнозирование объемов продаж.
3. Подходы к выбору модели продаж.
4. Тактика управления продажами
5. Перечислите основные приемы убеждения клиентов в необходимости заключить сделку.
6. Назовите способы эффективного завершения сделки.
7. Психология коммерческих переговоров и принципы делового общения.
8. Психологический комфорт и доверие клиента (партнера) как предпосылка успешной коммерческой сделки.
9. Психологическая ориентация менеджера по продажам в торговой ситуации и установление психологического типа партнера.
10. Приемы и правила эффективной презентации коммерческого предложения. Условия и правила аргументации в процессе продажи.

Практикум по решению задач.

Задание 1.

Укажите соответствие между элементами технологии продаж и ее содержанием в таблице:

Таблица

Содержание элементов				
Элементы технологии продажами	Мотивация сотрудников	Стимулирование дистрибьюторов	Тактика выхода в новые ниши	Уровень сервиса
Определение целевых клиентов				
Управление отделом				

продаж				
Управление каналами продаж				
Навыки персональных продаж				
Элементы технологии продажами	Мотивация сотрудников	Стимулирование дистрибьюторов	Тактика выхода в новые ниши	Уровень сервиса

Задание 2.

Рассчитать фондовооруженность работы торгового предприятия при условии:
Стоимость основных фондов:
Начало года – 279 000 руб.,
Конец года – 277 000 руб.
Численность работников среднегодовая – 15 человек.

Ситуационный практикум.

Задание 1.

Ситуационный практикум «Технология оптовых продаж декоративной косметики». Организация презентации продукции на выставке.
Цель практикума: выявление особенностей и условий взаимодействия субъектов рынка в процессе осуществления купли-продажи, а также выбор наиболее эффективных технологий продаж
Порядок проведения.
Обучающиеся делятся на мини-группы (по 4-5 человек), каждая из которых представляет продавца и формулирует свою точку зрения по обсуждаемому вопросу.
В кейсе рассматривается технология организации продаж декоративной косметики.
Вопросы и задания:
1. Опишите максимально точно целевую группу для данного продукта (розничные точки и сети, в которые, на ваш взгляд, целесообразно осуществлять продвижение данной продукции). Сделайте два описания целевой группы - для Москвы и регионов. Обоснуйте.
2. Сформулируйте основные возражения, с которыми могут столкнуться сотрудники отдела продаж в Москве и в регионах. Какие из этих возражений будут одинаковыми, а в чем будет отличие и почему?
3. Дайте ответы на реальные возражения, используя универсальный алгоритм работы с возражениями, а также те аргументы, которые наиболее уместны применительно к данному продукту и ситуации.
4. Дайте максимально точное описание целевой группы конечных потребителей, а также их основных поведенческих характеристик и

мотивов. На основании сделанного анализа подумайте, как мы можем использовать данную информацию для убеждения посредников.
5. Придумайте как можно больше наводящих вопросов, которые могут помочь создать дополнительные потребности и убедить потенциальных клиентов, учитывая тот факт, что в данном случае речь идет только о продажах посреднику.

Задание 2.
Сформулируйте 10 закрытых и отрытых вопросов, которые вы можете задать своему клиенту. Преобразуйте закрытые вопросы сначала в открытые, а затем в альтернативные. Сформулируйте 10 цепочек из 3-х закрытых вопросов, подразумевающих положительный ответ клиента на последнем вопросе в цепочке.

Темы рефератов:

1. Прямые закупки товаров у производителей.
2. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Виды коммерческих предложений.
3. Тактика управления продажами
4. Технологические особенности процесса продаж в оптовой и розничной торговле.
5. Сравнительный анализ типов и видов каналов распределения

Типовые задания к теме 4. Технологии оптовых и розничных продаж.

Темы для докладов с презентацией

1. Управление технологиями продажи.
2. Способы прямого и косвенного воздействия на клиентов и ситуационные условия их применения.
3. Профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей.
4. Цена как фактор управления поведением покупателей.
5. Способы манипулирования покупательским поведением.
6. Какое значение имеет концепция управления продажами в повышении эффективности продаж?
7. Стратегии взаимоотношения с клиентами.
8. Современная концепция оптовых продаж.
9. Продажи на основе взаимоотношений поставщиков и партнеров
10. Управление взаимоотношениями с клиентами на основе CRM-технологий.
11. Технология продаж «Клиент – Эксперт».
12. Разработка и внедрение стандартов обслуживания покупателей
13. Какие приемы используются для эффективного реагирования на возражение клиента?

Практикум по решению задач.

Задание 1.

Условие задачи:

Оборот магазина в месяц – 1 млн. руб., средний чек – 500 руб., КПД – 20%.

Оборот магазина – суммарная выручка за период.

Средний чек – суммарная выручка делится на количество чеков за этот же период.

КПД – соотношение покупателей магазина к посетителям. Для получения таких данных магазин оборудуется счетчиком покупательских потоков на входе. Покупатели определяются по количеству пробитых чеков.

Таким образом, КПД 10% - значит, что в магазине делает покупку каждый десятый, 25% - каждый четвертый вошедший.

Определите:

1. Сколько посетителей у этого магазина ежедневно?
2. Какое количество чеков в месяц пробивается?

Задание 2.

Определите конверсию, т.е. соотношение количества совершивших покупку к общему количеству зашедших в магазин посетителей.

Условие: за торговый день в магазин зашло 178 человек, количество покупок (чеков) за этот же день 51.

Ситуационный практикум

Задание 1.

Выберите какой-либо продукт для продажи. Заполните таблицу аргументов, при этом старайтесь представить каждое его качество в зависимости от конкретных потребностей клиентов.

Таблица

Характеристика продукта (отличительная особенность услуги)	Польза для клиента	Покупательский мотив
	Для вас это означает…	
	Это позволит повысить..	
	Это дает вам..	
	Это делает возможным…	
	Это избавляет вас от необходимости…	
	Это позволяет вам…	
	Это снижает..	
	Это увеличивает возможность…	
	Это доводит до минимума…	
	Благодаря этому вы получите…	

Задание 2

Подготовьте мини-презентацию выбранного товара и фирмы, используя распространенный прием «свойство-выгода».
Сначала запишите значимые характеристики товара и фирмы (не менее 10), затем сформулируйте преимущества, предоставляемые каждой из них, после чего переходите к определению выгод для клиента. Число характеристик всегда равно числу преимуществ, но число выгод может быть меньше числа преимуществ, так как разные преимущества могут предоставлять одинаковые выгоды. Например, несколько преимуществ позволяют экономить время и т. д. Заполните таблицы 1-2.
Таблица 1 – Сведения о фирме для проведения презентации

Характеристика	Преимущество	Выгода
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Составьте описание продукта, используя «язык выгоды», для одного из выбранных вами продуктов.
Таблица 2 - Описание продуктов для проведения презентации

Характеристика	Преимущество	Выгода
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Типовые задания к теме 5. Управление товарным ассортиментом

Темы для докладов с презентацией

1. Товарный ассортимент и ассортиментная политика предприятия
2. Разработка, формирование и управление товарным ассортиментом
3. Технологии формирования и реализации ассортиментной политики
4. Влияние ассортиментной политики торгового предприятия на технологию торговых процессов.
5. Организация системы мерчендайзинга в магазине.
6. Сравнительная характеристика современных форматов организации торговли.
7. Влияние формата на содержание и технологию продаж.
8. Организация управления основными операциями торгового процесса.
9. Управление и оптимизация товарных и покупательских потоков.

Темы рефератов

1. Основные характеристики товарного ассортимента.
2. Этапы формирования ассортимента в розничном

3. торговом предприятии

4. Возможные ассортиментные решения в бренд-ориентированной организации.

5. Управление ассортиментом одного бренда

6. Управление несколькими брендами (мультимарочная стратегия)

7. Планирование товарного ассортимента

8. Стратегия и тактика управления ассортиментом

Практикум по решению задач.

Задание 1.

Сопоставьте долю продажи и площади выкладки по отдельным подгруппам спортивных товаров магазина в таблице.

Таблица

Подгруппы	Объем продажи, тыс. руб.за год	Доля продажи, %	Площадь выкладки, кв. м.	Доля площади выкладки, %
Одежда спортивная мужская	5750,0	…	22	…
Одежда спортивная женская	5375,0	…	20	…
Одежда спортивная детская	1062,5	…	2	…
Молодежная уличная одежда и головные уборы	6937,5	…	26	…
Спортивная обувь	26437,5	…	32	…
Коньки роликовые	1875,0	…	6	…
Лыжи	3375,0	…	5	…
Велосипеды и аксессуары велосипедные	5062,5	…	12	…
Тренажеры	250,0	…	9	…
Теннисное оборудование	125,0	…	5	…
Сноуборды с установкой креплений	875,0	…	6	…
Скейтборды и обувь для них	1250,0	…	4	…
Одежда и аксессуары для плавания	2250,0	…	3	…
Сопутствующие товары для спорта и отдыха	1875,0	…	6	…
Итого	62500	…	158	…

Задание 2.

Рассчитайте прибыль по группам товаров на предприятия оптовой

торговли в таблице.

Показатели	Быстрозамороженные продукты		Бакалейные товары	
	Ден. ед	%	Ден. ед.	%
Оборот	20 000	100	10 000	100
Стоимость товаров при закупке	5000	…	5000	…
Валовая прибыль	…	…	…	…
Общие затраты	10 000	…	4000	…
Прибыль по группе товаров	…	…	…	…

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление продажами» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Система управления продажами в торговле.
2. Механизм взаимоотношений субъектов рынка в цепочке управления продажами.
3. Классификация ресурсов, используемых в торговле
4. Сущность, состав и структура основных фондов предприятия.
5. Товарные запасы и их виды.
6. Трудовые ресурсы торговых организаций. Состав трудовых ресурсов.
7. Характеристика финансовых ресурсов предприятия.
8. Роль и значение рыночной среды в управлении продажами. Понятие и факторы рыночной среды.
9. Исследование рыночной среды в системе управления продажами.
10. Управление каналами сбыта. Стратегии эксклюзивного, селективного и интенсивного сбыта.
11. Современные методы продаж
12. Формирование технологии эффективных продаж
13. Современные технологии продаж
14. Активные и пассивные приемы продажи.
15. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения.
16. Специализация продаж. Основные виды структуры отдела продаж
17. Мерчендайзинг и особенности его применения в российской практике
18. Психологические аспекты продажи товаров и услуг
19. Основные стадии поведения покупателей в процессе продажи товаров и услуг.
20. Методы стимулирования продаж товаров и услуг.
21. Мотивационное стимулирование сбыта: основные формы и методы материального стимулирования труда менеджеров по продажам
22. Товарный ассортимент: классификация, свойства, показатели.
23. Категорийный менеджмент
24. Факторы формирования ассортимента товаров.
25. Методы анализа ассортимента.

Задания 2-го типа

Задание № 1.

Составьте план-текст аргументации коммерческого предложения, увязывая характеристики и преимущества товара с потребностями и выгодами предварительно выбранного конкретного клиента. Например, используя следующую структуру аргументации:

Преимущество: «Этот продукт очень популярен у потребителя»

Факт «Он входит в десятку марок с наибольшим объемом продаж»

Следствие «Вы сможете продавать в больших объемах то, что

нравится потребителю»

Сформулируйте альтернативное коммерческое предложение в ситуации, когда вы не можете полностью удовлетворить требования клиента.

Задание № 2.

Ситуационный практикум «Технология оптовых продаж декоративной косметики». Организация презентации продукции на выставке.

Цель практикума: выявление особенностей и условий взаимодействия субъектов рынка в процессе осуществления купли-продажи, а также выбор наиболее эффективных технологий продаж

Порядок проведения.

Обучающиеся делятся на мини-группы (по 4-5 человек), каждая из которых представляет продавца и формулирует свою точку зрения по обсуждаемому вопросу.

В кейсе рассматривается технология организации продаж декоративной косметики.

Вопросы и задания:

1. Опишите максимально точно целевую группу для данного продукта (розничные точки и сети, в которые, на ваш взгляд, целесообразно осуществлять продвижение данной продукции). Сделайте два описания целевой группы - для Москвы и регионов. Обоснуйте.

2. Сформулируйте основные возражения, с которыми могут столкнуться сотрудники отдела продаж в Москве и в регионах. Какие из этих возражений будут одинаковыми, а в чем будет отличие и почему?

3. Дайте ответы на реальные возражения, используя универсальный алгоритм работы с возражениями, а также те аргументы, которые наиболее уместны применительно к данному продукту и ситуации.

4. Дайте максимально точное описание целевой группы конечных потребителей, а также их основных поведенческих характеристик и мотивов. На основании сделанного анализа подумайте, как мы можем использовать данную информацию для убеждения посредников.

5. Придумайте как можно больше наводящих вопросов, которые могут помочь создать дополнительные потребности и убедить потенциальных клиентов, учитывая тот факт, что в данном случае речь идет только о продажах посреднику.

6. Подключите фантазию и придумайте как можно больше выгод и характеристик для посредников, которые соответствовали бы той информации, которую вы о них собрали.

7. Создайте технологию продаж и экономическое обоснование («рыбу»), исходя из того, что продукт хорошо продается в Москве и крупных городах практически без дополнительных усилий, в небольших городах и бедных регионах продвижение требует определенных дополнительных усилий.

8. Какие методы стимулирования посредников вы бы предложили и почему?

9. Какие изменения в товарной линейке вы бы осуществили, если бы это было возможно, и почему?

10. Сделайте расчет издержек при организации презентации декоративной косметики на выставке.

Задание № 3.

Сформулируйте 10 закрытых и отрытых вопросов, которые вы можете задать своему клиенту. Преобразуйте закрытые вопросы сначала в открытые, а затем в альтернативные. Сформулируйте 10 цепочек из 3-х закрытых вопросов, подразумевающих положительный ответ клиента на последнем вопросе в цепочке.

Задание № 4.

Выберите какой-либо продукт для продажи. Заполните таблицу аргументов, при этом старайтесь представить каждое его качество в зависимости от конкретных потребностей клиентов.

Таблица

Характеристика продукта (отличительная особенность услуги)	Польза для клиента	Покупательский мотив
	Для вас это означает…	
	Это позволит повысить..	
	Это дает вам..	
	Это делает возможным…	
	Это избавляет вас от необходимости…	
	Это позволяет вам…	
	Это снижает..	
	Это увеличивает возможность…	
	Это доводит до минимума…	
	Благодаря этому вы получите…	

Задание № 5

Подготовьте мини-презентацию выбранного товара и фирмы, используя распространенный прием «свойство-выгода».

Сначала запишите значимые характеристики товара и фирмы (не менее 10), затем сформулируйте преимущества, предоставляемые каждой из них, после чего переходите к определению выгод для клиента. Число характеристик всегда равно числу преимуществ, но число выгод может быть меньше числа преимуществ, так как разные преимущества могут предоставлять одинаковые выгоды. Например, несколько преимуществ позволяют экономить время и т. д. Заполните таблицы 1-2.

Таблице 1 – Сведения о фирме для проведения презентации

Характеристика	Преимущество	Выгода
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Составьте описание продукта, используя «язык выгоды», для одного из выбранных вами продуктов.

Таблица 2 - Описание продуктов для проведения презентации

Характеристика	Преимущество	Выгода
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Задание № 6. Многоканальность продаж

Обсудить отличия имеющихся сегодня каналов продаж. Студентам необходимо назвать существенные отличия доступных каналов продаж, охарактеризовать примененные технологии, сопоставить плюсы и минусы каждого, предложить и обосновать свое видение максимизации продаж предложенного преподавателем товара.

Задание № 7. Построение интегрированного канала продаж

Студенты должны предложить организационные построения торговой сети на начальном этапе создания, на стадии формирования компании местного (муниципального) значения, на стадии ее преобразования в сеть федерального значения. Привести схемы, примеры их воплощения в России.

Задание № 8.

«Дайте как можно больше решений ситуации: клиент требует такую скидку, которую вы не можете предоставить». Этот кейс позволяет выявить вариативность мышления и знание специфики продаж, а также умение торговаться.

Хороший менеджер по продажам должен дать не менее 3 – 5 вариантов решения. Например: «Что я могу предложить вместо скидки?», «Я могу предложить Вам скидку несколько меньше, но в более удобной для Вас форме» или «Я могу предложить Вам такую скидку при покупке на сумму Х».

Хороший продавец должен дать не менее 3-5 вариантов (возможные примеры):

А что я могу предложить взамен скидки?

Мы можем предложить вам такую скидку при закупке ХХХ.

Мы можем предложить вам дополнительную льготу (услугу, поощрение).

Мы можем предложить вам скидку несколько меньше, но в наиболее удобной для вас форме о
Мы можем предоставить вам такую скидку при отгрузке по предоплате.
Вы знаете, я с удовольствием предоставил бы Вам такую скидку, но в компании существуют определенные правила, которые я обязан соблюдать.
Вы знаете, это было бы нечестно по отношению к нашим остальным партнерам, потому что все работают по единой схеме (XXX), я уверен, что вы не хотели бы, чтобы мы портили репутацию нашей компании как бизнес-партнера и т.д.

Задание № 9

Сформулируйте список закрытых и открытых вопросов для каждой из категорий, которые вы могли бы задать клиентам при продаже своего продукта (при продаже ассортимента товаров или услуг выберите то, что продается труднее остальных).
Вопросы исследования потребностей:
1.
2.
3.
Вопросы развития потребностей:
1.
2.
3.
Вопросы готовности клиента к действиям:
1.
2.
3.
Презентационные вопросы:
1.
2.
3.
Вопросы о сотрудничестве:
1.
2.
3.

Задание № 10.

Выберите какой-либо продукт для продажи. Заполните таблицу аргументов, при этом старайтесь представить каждое его качество в зависимости от потребностей клиентов.
Таблица

Характеристика продукта (отличительная особенность услуги)	Польза для клиента	Покупательский мотив

Быстрая работа	Позволяет экономить время	

Задание № 11.

Изобразите схему последовательности процесса продажи на конкретных примерах.

Задание № 12.

Приведите примеры размещения отдельных видов товаров в торговом зале.

Задание № 13.

Установите соответствие видов мерчендайзинга и их элементов в таблице:

Таблица

	Элементы мерчендайзинга			
Виды мерчендайзинга	Правила общения	Маркировка товара	Взаимоотношения продавцов и покупателей	Упаковка
Визуальный				
Коммуникативный				

Задание № 14.

Укажите соответствие функций и ключевых процессов менеджмента продаж в таблице.

Таблица

	Ключевые процессы			
Функции	Построение службы продаж	Стимулирование клиентов	Адаптация к внешней среде	Отслеживание объема продаж
Планирование				
Организация				
Мотивация				
Контроль				

Задача № 15.

Установите соответствие уровней воздействия на покупателя и его реакции в таблице.

Таблица

	Реакция покупателя		
Уровень воздействия	Совершение покупки	Предпочтение	Осведомленность о товаре
Познавательный			
Эмоциональный			
Поведенческий			

Задача № 16.

Укажите соответствие между элементами технологии продаж и ее содержанием в таблице.

Таблица.

Содержание элементов				
Элементы технологии продажами	Мотивация сотрудников	Стимулирование дистрибьюторов	Тактика выхода в новые ниши	Уровень сервиса
Определение целевых клиентов				
Управление отделом продаж				
Управление каналами продаж				
Навыки персональных продаж				
Элементы технологии продажами	Мотивация сотрудников	Стимулирование дистрибьюторов	Тактика выхода в новые ниши	Уровень сервиса

Задача № 17.

Представьте, что Вы возглавляете торговый отдел оптового торгового предприятия. Компания имеет заключенные договора с поставщиками, поставки осуществляются через распределительный склад и намерена заключить договоры напрямую с поставщиками.

Задание:

1.Обоснуйте ответ, с помощью каких методов и показателей Вы будете оценивать ситуацию с товарными запасами и заказами на предприятии.

2. Дайте краткое описание закупочного процесса. Предложите типовой договор поставки

3. Какие параметры Вам надо знать, чтобы рассчитать заказ на поставку.

4. Охарактеризуйте методы обеспечения оптимального товарного ассортимента.

5. Определите факторы оптимального товарного ассортимента.

6. Опишите процедуру планирования закупок товаров.

7. Мотивируйте принципы рациональной организации закупок.

8. По каким критериям вы будете выбирать поставщиков?

9. Опишите особенности договора поставки по прямым связям с поставщиками. Что признается существенным при нарушении договора поставки со стороны поставщика и со стороны покупателя?

10. Какая информация содержится в спецификации, и кто ее будет подписывать в вашем примере?

Задача № 18.

Приведите характеристику этапов и методов закупки. Обозначьте достоинства, недостатки и проблемы, характерные для каждого этапа и метода закупки.

1. Анализ потребностей.

2. Определение и оценка требований к закупаемым материальным ресурсам. После определения внутрифирменных потребителей и номенклатуры материальных ресурсов, должны быть установлены требования по весу, размерам, параметрам поставок, а также другие спецификации на каждую позицию закупаемых материальных ресурсов.

3. «Производить или закупать».

4. Исследование рынка закупок.

5. Выбор поставщиков. Проводится сбор информации о поставщиках, создание базы данных о поставщиках, поиск оптимального поставщика, а также оценка результатов работы с выбранными ранее поставщиками. Для окончательного выбора поставщика используется многокритериальная оценка.

6. Осуществление закупок. Процедура закупок включает в себя оформление договорных отношений, передачу прав собственности на материальные ресурсы, оплату, организацию транспортировки материальных ресурсов.

7. Контроль поставок. Эффективность управления снабжением оценивается в результате мониторинга выполнения условий договоров по срокам, ценам, количеству, качеству и другим параметрам поставок и сервиса.

8. Подготовка бюджета закупок. Поведение соответствующих экономических расчетов для выявления точных затрат на процедуры и операции.

9. Координация и взаимосвязь функции снабжения с другими подразделениями компании, а также установление тесных связей с поставщиками, что обеспечивает включение компании в единую макрологистическую систему.

Классификация методов закупок

• прямые закупки - закупки материальных ресурсов непосредственно у производителей; "

• встречные закупки - закупки у поставщиков, одновременно являющихся и потребителями;

• лизинг - аренда, например, складского оборудования;

• новая закупка - покупатель совершает покупку данной продукции впервые, может потребовать проведения серьезных исследований;

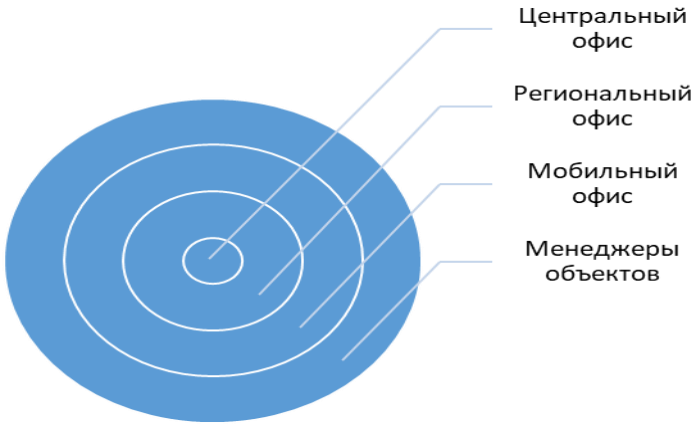
• обычная повторная закупка;

• измененная повторная закупка - предприятие-покупатель изменяет спецификацию заказа, цену, условия поставки или поставщика продукции, требует проведения небольших исследований;

• комплексная закупка - осуществляется на основе комплексного решения и не требует принятия каких-либо отдельных решений.

Задача № 19.

Отметьте, что представлено на данном рисунке.



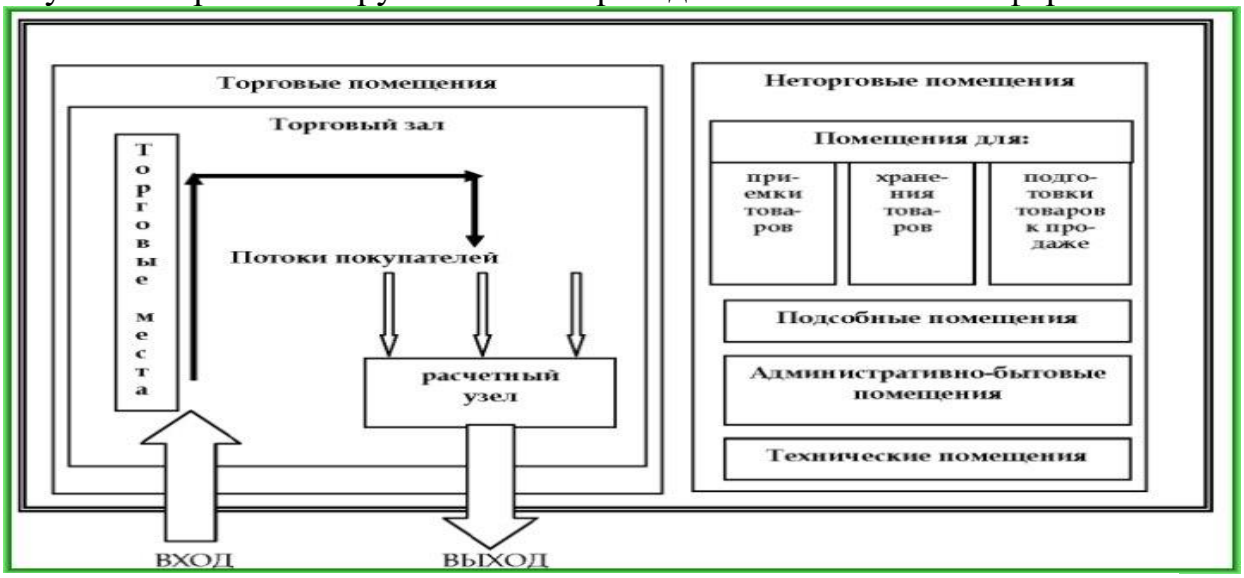
Задача № 20.

Мировая розничная торговля внедряет технологические инновации. В современных условиях они определяют формирование и развитие ее распределительных центров.

1. Проанализируйте существующие технологические инновации.
2. Выделите 5 наиболее значимых инноваций.
3. Ранжируйте инновации с оценкой от 1 до 5.
4. Представьте примеры эффективных распределительных центров в России и за рубежом.

Задача № 21.

Изучите и проанализируйте этапы перевода магазина в новый формат.



Ориентировочная схема технологичных зон магазина самообслуживания

Следует ознакомиться с этапами внедрения магазина самообслуживания и проанализировать возможность их осуществления.

1. Составление план-схемы помещения с обозначением всех технологических зон.
2. Анализ потребности в новом оборудовании, подсчет его стоимости. Планирование способа автоматизации торговли.
3. Прогнозирование обновленного ассортимента по группам товаров и расчет денежных средств, требуемых для заполнения освободившегося торгового пространства.
4. Прогнозирование роста продаж с учетом финансовых возможностей покупателей.
5. Определение потребности в персонале.
6. Планирование способов противодействия воровству.
7. Изготовление дизайн-проекта и схемы расположения конкретных моделей техники.
8. Закупка торгового и кассового оборудования, его установка.
9. Обучение персонала работе в новом формате.
10. Отработка основных процессов, тестирование работы персонала

Задача № 22.

Предприятие заключает договора о поставках. Для продукта «А» решено воспользоваться услугами регионального склада-отеля. Продукт «Б» будет доставлен к потребителю транспортной фирмой по договору. Продукт «С» руководство предприятия решило отправлять потребителю непосредственно с предприятия, продукт «Д» по экспорту по рекомендации коммивояжера – через сбытовой филиал за границей. Продукт «Е» будет отправлен в специализированный торговый дом. Определите:

1) Тип сбыта для каждого из продуктов. Выполните иллюстрацию возможных каналов сбыта.

2) Предприятие планирует расширить производство марочных товаров. Какой тип сбыта и возможные каналы сбыта порекомендуете освоить предприятию.

Задача № 23.

Задача № 1.

Рассчитать фондовооруженность работы торгового предприятия по следующим показателям.

Стоимость основных фондов:

Начало года – 279 000 руб.,

Конец года – 277 000 руб.

Численность работников среднегодовая – 15 человек

Задача № 24.

Определить фондовооруженность при среднесписочном

количестве работников 244 человека, если стоимость оборудования на участке составила 3 569 000 рублей.

Задача 25.

Внимательно прочитайте задание и найдите соответствие в таблице.

Таблица

№ п/п	Понятие	№ п/п	Определение
1.	Составная часть коммерческой деятельности торгового предприятия, которая включает: изучение и прогнозирование покупательского спроса; - выявление и изучение источников поступления и поставок товаров; - организацию хозяйственных связей с поставкой товаров, включая разработку и заключение договорных поставок; - организацию учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств– это …	А	Товарные запасы
2.	Закупаемые торговыми представителями товары, предназначающиеся для последующей реализации – это…	Б	Товарные ресурсы
3.	Продукция, производимая внутри страны и завозимая по импорту, предназначенная для продажи населению, снабжения социальных учреждений и спецконтингента потребителей, переработки и хозяйственных нужд, а также создания товарных запасов – это ...	В	Ресурсы
4.	Имеющиеся в наличии запасы, средства, которые используются при необходимости - это ..	Г	Закупка товаров

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Предприятие имеет оборотные средства: на 1 января – 910 тыс. руб., на 1 февраля 900 тыс. руб., на 1 марта 930 тыс. руб., на 1 апреля 830 тыс. руб. Среднедневной товарооборот 1-м квартале 30 тыс. руб. Определить число оборотов оборотных средств в 1-м квартале.

Задание № 2.

На предприятии розничной торговли на 20 мая числятся:

20 работников, с которыми заключены трудовые договоры на полную занятость;

5 работников, с которыми заключены трудовые договоры на 0,5 ставки;

10 работников, которые приняты по срочному договору на период с 10 мая по 1 сентября;

2 работника, с которыми заключены договоры подряда на выполнение работ по обустройству мест для сезонной торговли.

Определите списочную численность работников на 20 мая.

Задание № 3.

На основании приведенных в таблице данных оцените динамику

движения персонала предприятия за год.

Таблица

Показатели	Численность работников, чел.
Списочная численность работников за год	205
Принято на работу	42
Уволено с работы, в том числе по следующим причинам:	41
по собственному желанию	15
по сокращению штата	6
призыв на военную службу	1
ухода на пенсию	4
окончание срока трудового договора	4
по инициативе администрации за нарушение трудовой дисциплины	11

Задание № 4. Рассчитать норматив товарного запаса в днях и в сумме по данным:

Товарооборот за квартал 288 тыс.руб. Торговый запас установлен в количестве 10 дней, гарантийный запас 40% к торговому запасу, время на подготовку товаров к продаже 0,6 дней.

Задание № 5.

Рассчитать линейным методом норму и сумму амортизации по следующим данным: первоначальная стоимость основных средств составляет 6 млн. руб., средний срок его полезного использования – 8 лет. Норма амортизационных отчислений 20%.

Задание № 6.

Магазин в отчетном периоде имеет следующие результаты хозяйственной деятельности (таблица). Определите влияние изменения объема товарооборота на сумму валового дохода.

Таблица

Показатели	План	Факт	Отклонение, +, -
Товарооборот, тыс. руб.	250	300	+50
Валовой доход, тыс. руб.	40	49,5	+9,5
Уровень валового дохода, %	16	16,5	+0,5

Задание № 7.

Рассчитайте прибыль по группам товаров на предприятия оптовой торговли в таблице.

Таблица

Показатели	Быстрозамороженные продукты		Бакалейные товары	
	Ден. ед	%	Ден. ед.	%

Оборот	20 000	100	10 000	100
Стоимость товаров при закупке	5000	…	5000	…
Валовая прибыль	…	…	…	…
Общие затраты	10 000	…	4000	…
Прибыль по группе товаров	…	…	…	…

Задание № 8.

Примите решение по выбору канала товародвижения, пользуясь критерием эффективности (затратоотдачи):

канал нулевого уровня:

расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией собственной розничной торговой сети = 168 тыс. руб.;

издержки обращения (оптово-сбытовые и розничные) = 100 тыс. руб.;

прибыль от реализации товаров = 500 тыс. руб.;

одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей):

издержки обращения (оптово-сбытовые, транспортные) = 60 тыс. руб.;

прибыль = 318 тыс. руб.;

двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику):

издержки обращения (сбытовые) = 58 тыс. руб.;

прибыль = 120 тыс. руб.

Задание № 9.

Определить влияние изменения структуры товарооборота на уровень валового дохода (таблица).

Таблица

Товарные группы	Структура товарооборота		Торговые надбавки в цене реализации, %	
	план	факт.		план
Товар А	60	50	Товар А	60
Товар Б	40	50	Товар Б	40
ИТОГО	100	100	ИТОГО	100

Задание № 10.

Сопоставьте долю продажи и площади выкладки по отдельным подгруппам спортивных товаров магазина в таблице.

Таблица

Подгруппы	Объем продажи, тыс. руб.за год	Доля продажи, %	Площадь выкладки, кв. м.	Доля площади выкладки, %
Одежда спортивная мужская	5750,0	…	22	…
Одежда спортивная женская	5375,0	…	20	…
Одежда спортивная детская	1062,5	…	2	…
Молодежная уличная одежда и головные уборы	6937,5	…	26	…

Спортивная обувь	26437,5	…	32	…
Коньки роликовые	1875,0	…	6	…
Лыжи	3375,0	…	5	…
Велосипеды и аксессуары велосипедные	5062,5	…	12	…
Тренажеры	250,0	…	9	…
Теннисное оборудование	125,0	…	5	…
Сноуборды с установкой креплений	875,0	…	6	…
Скейтборды и обувь для них	1250,0	…	4	…
Одежда и аксессуары для плавания	2250,0	…	3	…
Сопутствующие товары для спорта и отдыха	1875,0	…	6	…
Итого	62500	…	158	…

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Персональный имидж предпринимателя»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 9
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 11
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 16
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 18

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970.

Изучение дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» ориентировано на получение обучающимися базовых понятий и представлений современной имиджелогии, позволяет сформировать систему теоретических представлений о имидже предпринимателя, а также подготовить студентов к созданию и использованию персонального делового имиджа в профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебного плана по программе бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** формирование у обучающихся необходимых компетенций для ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица, вхождении в состав участников юридического лица, разработки новых бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве и проведения их стартапов на национальном или локальном российском рынке, развития в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проектов посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском.

Задачи дисциплины:

- раскрытие сущности и содержания основных понятий деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя;
- приобретение навыков изменения и корректировки делового имиджа.
- изучение особенностей влияния делового имиджа предпринимателя на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе
- рассмотрение особенностей различных целевых аудиторий и специфику элементов делового имиджа
- исследовать «Я-концепцию» делового человека как психологическую основу имиджа
- уметь определять роли виды интернет-коммуникаций, их

особенности при поддержании положительного имиджа и технологии продвижения делового имиджа в сети интернет

- овладение технологией создания и поддержания делового имиджа;
- уметь использовать PR технологии при создании делового имиджа
- развитие навыков самостоятельно определять этапы формирования имиджа и выбирать психологические технологии, ориентированные на создание имиджа предпринимателя;
- развитие навыков оценки, поддержания и защиты деловой репутации.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.2** Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	Особенности влияния делового имиджа предпринимателя на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе	Определять виды интернет-коммуникаций и их особенности при поддержании положительного имиджа	Различными способами создания и укрепления позитивной репутации	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.3** Обеспечивает поддержание полезных бизнес-коммуникаций стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов, эффективного позиционирования юридического лица и себя как его участника в конкурентной среде национального или локального российского рынка в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	Особенности различных целевых аудиторий и специфику элементов делового имиджа	Самостоятельно выбирать психологические технологии, ориентированные на создание имиджа предпринимателя	Технологией изменения делового имиджа	
Способен развивать в составе участников юридического лица – субъекта малого /	**ПК-3**	**ПК-3.1** Обеспечивает внесение качественных	«Я-концепцию» делового человека как	Самостоятельно корректировать деловой	Стратегией формирования персонально	Контактная работа: Практические занятия

среднего предпринимательства бизнес-проекты посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском рынке		изменений в объекты, бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, ресурсы бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	психологическую основу имиджа	имидж.	го делового имиджа предпринимателя	Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Из них в форме практической	Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра			
	Очная форма										
Тема 1. Деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя: понятия, составляющие, сферы влияния				6			4			11	Ситуационный практикум №1 «Анализ имиджа предпринимателя». Дискуссия /10 Тренинг №1.Имидж предпринимателя/10
Тема 2. Технология создания делового имиджа				8				6		10	Ситуационный практикум №2 «Имидж предпринимателя, построенный на стереотипе», №3 «Я-концепция» /10 Дидактическая игра № 1 «Презентация продукта», №2 «Предприниматель/дизайнер »/10
Тема 3. Роль интернета в процессе поддержания делового имиджа				8			4			10	Ситуационный практикум №4 «Контроль имиджа на основе анализа источников информации в интернете» /10 Тренинг №2 «Имидж в социальных сетях», №3 «Технологии изменения имиджа»/10
Тема 4. Изменение и корректировка делового имиджа				6			4			10	Ситуационный практикум №5 «Контроль имиджа на основе анализа источников информации». Дискуссия/10 Тренинг№4 «Позитивная репутация» /10
Тема 5. Управление деловой репутацией				5				6		10	Ситуационный практикум №6 «Создание визуального имиджа». Дискуссия/10 Дидактическая игра №3 «Экстренное совещание», №4 «Защита деловой репутации» /10
Всего:				**33**			**12**	**12**		**51**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Из них в форме практической	Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра			
Объем дисциплины (в зачетных	3										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя: понятия, составляющие, сферы влияния. Понятия деловой имидж, личный бренд, деловая репутация. Составляющие делового имиджа. Составляющие личного бренда предпринимателя для самостоятельного управления собственным бизнесом на современном уровне. Составляющие деловой репутации. Символическая структура имиджа. Показатели делового имиджа. Особенности влияния делового имиджа предпринимателя на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе. Сферы влияния личного бренда и деловой репутации.

Тема 2. Технология создания делового имиджа

Мотивы формирования имиджа. Социальные аспекты восприятия имиджа. Психологические технологии, ориентированные на создание имиджа предпринимателя. «Я-концепция» делового человека как психологическая основа имиджа. Принципы самоимиджирования и имиджмейкинг. Этапы формирования имиджа. Стратегии формирования персонального делового имиджа предпринимателя. Целевые аудитории и специфика элементов делового имиджа. Использование PR технологий при создании делового имиджа для поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Тема3. Роль интернета в процессе поддержания делового имиджа.

Поддержание необходимого делового имиджа для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций. Использование социальный сетей в поддержании делового имиджа. Виды интернет-коммуникаций и их особенности при поддержании положительного имиджа для управления собственным бизнесом на современном уровне. Технология продвижения делового имиджа в сети интернет.

Тема 4. Изменение и корректировка делового имиджа.

Причины изменения и корректировки делового имиджа (смена сферы профессиональной деятельности, защита от «размывания» личного бренда, кризисные ситуации). Репозиционирование. Технология изменения делового имиджа для самостоятельного управления собственным бизнесом на современном уровне. Способы корректировки делового имиджа для поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Тема 5. Управление деловой репутацией

Феномен репутации. Репутация предпринимателя. Репутация бренда. Оценка деловой репутации. Создание и укрепление позитивной

репутации. Репутация в кризисных состояниях. Защита деловой репутации при разрешении конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» используются такие виды учебной работы как ситуационные практикумы, тренинги, дидактические игры, а также различные виды самостоятельной работы.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по выполнению ситуационных практикумов

1. Ознакомление с правилами проведения ситуационного практикума и включение в совместную деятельность.

Текст ситуационного практикума, соответствующего пройденной теме, выдается обучающимся на аудиторном занятии. Решение ситуационных практикумов в рамках изучения дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» выполняется в ходе групповой работы, что способствует выработке навыков выработки коллективных решений, командной работы. Для реализации этой задачи, студенты делятся на временные малые группы (команды), каждая из которых работает по выполнению одного задания.

2. Организация совместной деятельности по решению проблемы.

В некоторых случаях работа может быть организована не только в малых группах, но и индивидуально.

В случае групповой работы: участники каждой временной малой группы работают в течение определенного преподавателем периода времени, в течение которого должны представить максимально возможное количество индивидуальных решений, на основе которых выработать единое коллективное решение. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», представляющий решение малой группы. На вопросы аудитории и/или преподавателя отвечает и спикер, и любой из участников малой группы.

Оценивание выступления осуществляется по содержательной стороне решения, технике выступления, умению находить ответы на спонтанно возникающие вопросы, используя техники презентации, публичного выступления, материалы изученного теоретического материала дисциплины. Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

3. Рефлексия и анализ совместной деятельности.

Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения ситуации и хода работы всех групп, подводит итоги как выполнения задания, так и хода совместной работы групп.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины и является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Персональный имидж предпринимателя» определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Работу с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизацию).
2. Изучение соотношений таких понятий, как имидж, бренд, репутация, ребрендинг.
3. Разработка и продвижение фирменного стиля.
4. Углубленное изучение технологии создания позитивного бренда.
5. Анализ российского интернет-рынка как средства продвижения бренда.
6. Изучение принципов коррекции визуально имиджа.
7. Подготовку к аудиторным занятиям, которая направлена на решение следующих задач:
   - при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем;
   - при подготовке к тренингу, дидактической игре – подготовка к выполнению упражнений, результатом которого является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки.
8. подготовку к зачету по дисциплине, которая включает в себя

просмотр всего материала учебника Гаришиной Т.Р. «Основы делового имиджа».

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты в виде интеллект-карты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в интеллект-карте выделять, чтобы при просмотре материала они лучше запоминались.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя: понятия, составляющие, сферы влияния	Соотношение имидж, бренд, репутация, авторитет. Разработка и продвижение фирменного стиля	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к ситуационному практикуму, тренингу. Выполнение заданий ситуационного практикума и тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 2. Технология создания делового имиджа	Имиджмейкинг и самоимиджирование. Формирование «Я-концепции» – психологическая подготовка. Технология создания позитивного бренда	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к ситуационному практикуму, дидактической игре. Выполнение заданий по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 3. Роль интернета в процессе поддержания делового имиджа	Интернет, как инструмент продвижения бренда. Интернет, как средство продвижения бренда	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к ситуационному практикуму, тренингу. Выполнение заданий ситуационного практикума и тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 4. Изменение и корректировка делового имиджа	Принципы коррекции визуального имиджа	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к ситуационному практикуму, тренингу. Выполнение заданий ситуационного практикума и тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 5. Управление деловой репутацией	Исследование репутации. Ребрендинг Кризис деловой репутации	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к ситуационному практикуму, дидактической игре. Выполнение заданий по теме с использованием изученного материала.	Участие в выполнении ситуационного практикума, дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1 Семенова, Л. М. Имиджмейкинг : учебник и практикум для вузов / Л. М. Семенова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11004-3. — URL : https://urait.ru

Дополнительная литература:

2 Спивак, В. А. Деловая этика : учебник и практикум для вузов / В. А. Спивак. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11895-7. — URL : https://urait.ru

3 Тульчинский, Г. Л. Бренд-менеджмент. Брендинг и работа с персоналом : учебное пособие для вузов / Г. Л. Тульчинский, В. И. Терентьева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 255 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05503-0. — URL : https://urait.ru/bcode/471939

4 Шарков, Ф. И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы : учебное пособие / Ф. И. Шарков. – 4-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 272 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573436. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03152-6. – Текст : электронный.

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Голос. Выступление. Общение. Инстаграм Седы Каспаровой	https://www.instagram.com
2.	Леви В. Л. Искусство быть другим	http://www.koob.ru
3.	Леви В. Л. Искусство быть собой	http://www.koob.ru
4.	Управление деловым имиджем фирмы в современной российской экономике Фомина Е.В., Хоц А.Е..	https://elibrary.ru
5.	Формирование положительного имиджа и деловой репутации компании. Козлова Н.П.	https://elibrary.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного

производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.
2.	Ситуационный практикум	7-10 – активное участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 2 и более выступлений, высказывание аргументированных и обоснованных точек зрения; 4–7 участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 1-2 и более выступлений, ответы в основном логичны, но недостаточная аргументация; 1-3 – пассивное участие в работе малой группы и выработке коллективного решения, обсуждение 1 выступления, аргументация слабая; 0 – обучающийся не принимал участие в дискуссии.
3.	Дидактическая игра	7-10 баллов – участник игры убедительно сыграл свою роль, продемонстрировав усвоение следующих знаний и умений: • использование факторов создания положительной атмосферы; • умение выбирать один из методов начала беседы, характеризуя проблему, вынесенную на обсуждение; • умение управлять беседой, регулируя соблюдение регламента и ход обсуждения вопроса; • умение подводить итоги деловой беседы, указав на принятые решения; • умение использовать «приём бутерброда» во время беседы; • умение кратко и ясно излагать свои мысли; • найти применение некоторым правилам убеждения. 3-6 баллов – участник игры в целом убедительно сыграл свою роль, однако не был использован ни один из факторов создания положительной атмосферы, или наблюдалось несоблюдение регламента, а значит, неумение управлять беседой, или была нарушена ясность изложения. **2-1 балл** – обучающийся принял участие в деловой игре, однако большинство знаний и умений, необходимых для усвоения данной темы не были продемонстрированы. **0 баллов** – обучающийся не принимал участие в деловой игре.

Типовые контрольные задания
или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

<u>Типовые задания к проведению тренинга.</u>

Задание №1. Имидж предпринимателя

<u>Цель:</u> развитие умения самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне
<u>Задание:</u>
Участники делятся на группы по 4-5 человек.
Задание 1: Проанализировать, какие показатели делового имиджа наиболее характерны для предпринимателя на современно этапе развития бизнеса. Выбор обосновать.
Задание 2: Вспомнить примеры влияния делового имиджа предпринимателя на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе. Выбор обосновать.

Задание №2. «Имидж в социальных сетях»

<u>Цель:</u> развитие способности к самоорганизации и самообразованию.
<u>Задание:</u>
Участникам дается задание проанализировать различные социальные сети и возможности их использования для поддержания делового имиджа. Выступить с небольшим сообщением на 2-3 минуты. Обосновать свой выбор.

Задание №3. «Технологии изменения имиджа»

<u>Цель:</u> развитие умения самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне
<u>Задание:</u>
Участникам дается задание проанализировать различные технологии изменения собственного делового имиджа. Выступить с небольшим сообщением на 2-3 минуты. Обосновать свою точку зрения.

Задание №4. «Позитивная репутация»

<u>Цель:</u> овладение навыками поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.
<u>Задание:</u>

Участникам дается задание разработать стратегию создания собственной позитивной репутации. Выступить с небольшим сообщением на 2-3 минуты. Обосновать свою точку зрения.

Типовые задания к ситуационному практикуму

Ситуационный практикум №1

«Анализ имиджа предпринимателя»

Цель:

Задание

Участникам дается задание кратко проанализировать имидж любого известного предпринимателя, руководителя проектов в крупной компании или бизнесмена (на выбор), заполнив таблицу. В левом столбце дать 8–10 характеристик образа. В правом столбце указать, какими средствами каждая характеристика формируется у воспринимающей аудитории.

Ниже приведен пример анализа имиджа Евгения Чичваркина.

Основные черты имиджа	**Средства формирования впечатления**
Личностные характеристики	
Лидер	Уверенная речь и манера держаться на публике, яркий внешний вид.
Неординарный	Афористичные и эмоциональные высказывания. Цитата: «Покупатель должен быть облизан и обобран». Сайт «Наш товарищ Чи» (в образе Чегевары). Книга М. Котина «Чичваркин Е…гений».
Склонный к эпатажу	Нарушение делового дресс-кода: яркая спортивная одежда или одежда в стиле casual. Использование нецензурной лексики. Замешан в скандале о похищении А. Власкина.
Креативный	Агрессивная и гибкая стратегия ведения бизнеса. Нестандартные высказывания. Письма к подчиненным как форма управления коллективом.
Предприимчивый	Быстро принимает решения. Вывел компанию «Евросеть» в лидеры.
Основные черты имиджа	**Средства формирования впечатления**
Характеристики внешности	
Мужественный	Хорошая физическая форма.
Спортивный	
Яркий	Яркие цвета, пестрые сочетания цветов в одежде.
Открытый	Демократичный внешний вид.

Ситуационный практикум №2

«Имидж предпринимателя, который построенный на стереотипе».

Цель:

Задание

Участникам дается задание – привести примеры стереотипов восприятия, влияющих на формирование имиджа. Заполнить таблицу.

Вид стереотипа	Пример
Возрастной	подростки – «трудные» _____ _____
Профессиональный	психологи «видят людей насквозь» _____ _____

Задание. «Я-концепция»

Цель: развитие способности к самоорганизации и самообразованию.

Задание:

Участникам дается задание сформировать «Я-концепцию», ответив письменно на вопросы:

Какими сильными сторонами я обладаю как предприниматель?

Что у меня получается лучше всего?

Чего я могу достигнуть в бизнесе благодаря своим способностям?

Вредит ли моим сильным сторонам то, что я занимаюсь предпринимательской деятельностью в данной области?

Какие стороны я считаю слабыми?

Зачем мне нужны эти слабые стороны?

С какими заданиями я постоянно не справляюсь?

Смогут ли мои слабые стороны стать сильными в других областях?

Ситуационный практикум №4

«Контроль имиджа на основе анализа источников информации в интернете».

Цель:

Задание

Участникам дается задание проанализировать интернет источники имитирующей информации

1. Определить источники информации в интернете (минимум 5), оказывающие существенное влияние на формирование собственного делового имиджа.
2. Для оценки влияния различных источников на собственный имидж проанализировать, каким образом клиенты могут узнать о предпринимателе/продукте.
3. Оценить потенциальную важность каждого источника с точки зрения его вклада в формирование имиджа. Такую оценку можно

осуществить по 5-балльной шкале.

4. Для оценки вклада каждого источника в формирование имиджа ответить на вопрос: «Какое впечатление создает данный интернет источник информации?» Он может создавать у получателя информации положительное, нейтральное или отрицательное впечатление. Дать оценку по шкале:

Балл	Характеристика впечатления
2	Очевидно положительное.
1	Скорее положительное, чем нейтральное.
0	Нейтральное.
-1	Скорее отрицательное, чем нейтральное.
-2	Очевидно отрицательное.

5. В случае необходимости определить меры активизации недооцененных источников информации для совершенствования делового имиджа.

6. Оценку уровня использования разных источников информации представить в виде таблицы, ориентируясь на пример ее заполнения.

Типичные источники информации, формирующие мой имидж

№ п/п	Источник	Важность источника информации	Оценка впечатления	Меры активизации

Типичные источники информации, формирующие имидж предпринимателя N

№ п/п	Источник	Важность источника информации	Оценка впечатления	Меры активизации
1.	Социальные сети	5	+2	
2.	Личная страница на сайте компании	3	+1	Раньше источник не принимался в расчет. Обновить данные на сайте.
3.	Общение на профессиональном форуме	4	+1	Раньше источник не принимался в расчет. Выбрать для фото символическую картинку, раскрывающую характер.
4.	Общение обычном форуме	5	-1	Контролировать процесс формирования репутации.
5.	Деловая переписка по электронной почте	3	0	Добавить контактный телефон в подпись электронного письма.

Ситуационный практикум № 5

«Контроль имиджа на основе анализа источников информации».

Цель:

Задание

Участникам дается задание проанализировать источники имиджирующей информации

7. Определить стандартные источники информации (минимум 5), оказывающие существенное влияние на формирование собственного делового имиджа.

8. Для оценки влияния различных источников на собственный имидж. Проанализировать, каким образом инвесторы, клиенты, партнеры могут узнать о предпринимателе.

9. Оценить и потенциальную важность каждого источника с точки зрения его вклада в формирование имиджа. Такую оценку можно осуществить по 5-балльной шкале.

10. Для оценки вклада каждого источника в формирование имиджа ответить на вопрос: «Какое впечатление создает данный источник информации?» Он может создавать у получателя информации положительное, нейтральное или отрицательное впечатление. Дать оценку по шкале:

Балл	Характеристика впечатления
2	Очевидно положительное.
1	Скорее положительное, чем нейтральное.
0	Нейтральное.
-1	Скорее отрицательное, чем нейтральное.
-2	Очевидно отрицательное.

11. В случае необходимости определить меры активизации недооцененных источников информации для совершенствования делового имиджа.

12. Оценку уровня использования разных источников информации представить в виде таблицы, ориентируясь на пример ее заполнения

Типичные источники информации, формирующие мой имидж

№ п/п	Источник	Важность источника информации	Оценка впечатления	Меры активизации

Типичные источники информации, формирующие имидж предпринимателя N

№ п/п	Источник	Важность источника	Оценка впечатления	Меры активизации

		информации		
6.	Внешний вид	5	+2	
7.	Офис компании	3	+1	Раньше источник не принимался в расчет. Обновить данные на сайте.
8.	Общение	4	+1	Раньше источник не принимался в расчет. Подбирать интересные аргументы, факты для отстаивания своей точки зрения.
9.	Слухи, сплетни коллег	5	-1	Контролировать процесс формирования репутации.
10.	Визитки	3	0	Добавить контактный телефон в подпись электронного письма.
11.	Отчет о работе	5	0	Продумать иллюстративные материалы для отчета (график, диаграмму).

Ситуационный практикум № 6

«Создание визуального имиджа».

Цель:

Задание

Используя материалы учебника, дополнительную литературу, ресурсы Интернета, подготовить собственный проект формирования визуального имиджа:

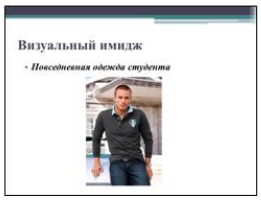
1. Определите тип личного бренда.
2. Учитывая нормы этикета, подберите три варианта внешнего вида. (фото или рисунок) для:

- встреч с инвесторами
- встреч с коллегами
- встреч с партнерами;
- встреч с потенциальными клиентами
- торжественных мероприятий (презентаций, конференций).

3. Учитывая условия, выберете вариант поведения с разной целевой аудиторией.

Пример выполнения:


Визуальный имидж
• Базовые цвета :
Акцентирующие цвета :
• Дополнительные цвета :


Визуальный имидж
• Повседневная одежда студента


Визуальный имидж
• Одежда для контрольных мероприятий в колледже


Визуальный имидж
• Одежда для торжественных мероприятий

Примерные темы для дискуссии:

1. Всегда ли имидж является точным отражением его носителя?
2. С помощью каких приемов можно продвигать индивидуальный имидж? Приведите примеры.
3. В чем специфика универсальной, целевой стратегии, стратегии «креативный взрыв» при создании делового имиджа?
4. Особенности имиджа как явления?
5. Какие задачи решает имидж в процессе деловых коммуникаций?
6. Из каких элементов складывается индивидуальный имидж?
7. Что такое «Я-концепция»?
8. Основные принципы создания делового имиджа?
9. Из каких элементов, как правило, складывается технология создания имиджа?
10. Каковы составляющие личного бренда предпринимателя для самостоятельного управлениия собственным бизнесом на современном уровне?
11. Какие составляющие деловой репутации предпринимателя на современном этапе развития бизнеса?
12. Как деловой имидж предпринимателя влияет на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе?
13. Возможно ли самоимиджирование и имиджмейкинг предпринимателя?
14. Как влияет деловой имидж на разрешение конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций?
15. Какие могут быть причины изменения и корректировки делового имиджа?
16. Как создать и укрепить позитивную репутацию предпринимателю на современном этапе развития бизнеса?

Типовые дидактические игры

Дидактическая игра № 1 «Презентация продукта»

Цель:

Задание

Участники делятся на команды по 4-5 человека. Им дается задание подготовить презентацию продукта для определённой целевой аудитории (инвесторы, клиенты, партнеры, сотрудники). Нужно подготовить текст выступления, выбрать образцы для демонстрации (фото), отправить одного человека, который представит продукт данной аудитории наилучшим образом. После подготовки представитель команды выступает с презентацией продукта 3-4 минуты. После выполнения задания участники делятся впечатлениями, обсуждают презентации с позиции делового имиджа.

Дидактическая игра №2 «Предприниматель/дизайнер»

Цель:
Задание
Участники делятся на 2 команды по 2-3 человека. Остальные играют роль наблюдателей. Представители одной из команд (играющие роль предпринимателей) обратились к другой (играющие роль дизайнеров сайтов) с просьбой проанализировать их сайт и оценить его с позиции поддержания определенного имиджа своей компании. Задача команды Дизайнеров выявить ошибки, дать рекомендации и обсудить дальнейшую стратегию развития делового имиджа компании. После выполнения задания участники делятся впечатлениями, обсуждают выбранные стратегии с точки зрения делового имиджа.

Дидактическая игра №3 «Экстренное совещание»
Цель:
Задание

Вы владелец фирмы, производящий продукт.

Основной состав персонала — выпускники высших и средних специальных учебных заведений. Фирма терпит убытки: отзывы клиентов негативные, большинство поставщиков отказываются работать с компанией, партнеры не отвечают на звонки. Справляться с заказами становится труднее, технических средств недостаточно, они быстро устаревают.

Ваш бюджет позволяет выделить средства на изменение и корректировку делового имиджа компании в размере 30 тыс. долл.

Основная задача подгруппы - разработать план корректировки делового имиджа, обеспечивая нормальные условия работы сотрудников.

В состав комиссии вошли;
• ведущий специалист— председатель комиссии;
• офисные работники — члены комиссии;
• менеджеры по работе с клиентами - члены комиссии.

Принятое решение по корректировки имиджа фирмы анализируется и комментируется преподавателем, который указывает, достигнута цель, поставленная перед сотрудниками, или нет. После выполнения задания участники делятся впечатлениями, обсуждают выбранные стратегии с точки зрения делового имиджа.

Дидактическая игра №4 «Защита деловой репутации»
Цель:
Задание
Участники делятся на 2 команды по 3-4 человека. Команде №1, играющей роль предпринимателей, бизнес которых пострадал в результате обличающей статьи, дается задание продумать стратегию защиты своей деловой репутации, которая нанесен урон. Команде №2, играющей роль

журналистов, дается задание сохранить позитивную репутацию среди коллег и читателей. Текст статьи раздается участникам случайным образом и имеет разное содержание: в одной из них информация правдивая, в другой ложная, в третьей частично ложная. Насколько информация соответствует действительности знают только представители команды №2. После подготовки команды выступают на импровизированном судебном разбирательстве. остальные участники играют роль судей. После выполнения задания участники делятся впечатлениями, обсуждают выбранные стратегии с точки зрения делового имиджа и деловой репутации.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Персональный имидж предпринимателя» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **«Зачтено»** **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **70 -89**– ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Понятие делового имиджа в современной науке.
2. Понятие личного бренда в современной науке.
3. Понятие деловой репутации в современной науке.
4. Каковы составляющие персонального делового имиджа?
5. Каковы составляющие личного бренда предпринимателя?
6. Каковы составляющие деловой репутации?
7. Каковы показатели делового имиджа?
8. Перечислите сферы влияния личного бренда.
9. Перечислите сферы влияния деловой репутации.
10. Что такое «Я-концепция»? Какова ее психологическая основа?
11. Назовите и охарактеризуйте целевые аудитории восприятия имиджа.
12. Назовите виды интернет-коммуникаций, используемые при

поддержании положительного имиджа.

13. Правила использования социальный сетей в поддержании делового имиджа.

14. Назовите причины изменения делового имиджа.

15. Назовите причины корректировки делового имиджа.

16. Расскажите о репозиционировании индивидуального имиджа.

17. Какие способы корректировки делового имиджа существуют?

18. Внешние и внутренние мотивы для формирования делового имиджа.

19. Расскажите об оценке деловой репутации.

20. Причислите психологические технологии, ориентированные на создание имиджа предпринимателя.

21. Расскажите о принципах создания позитивной репутации.

22. Расскажите о принципах укрепления позитивной репутации.

23. Расскажите о принципах защиты деловой репутации.

24. Перечислите стратегии формирования персонального делового имиджа предпринимателя.

25. Какие задачи решает имидж в процессе деловых коммуникаций?

Задания 2 типа

1. Каковы функции имиджа? Какие функции персонального делового имиджа выделяют современные исследователи?

2. Каковы основные сферы влияния личного бренда? Раскройте содержание личного бренда.

3. Каковы основные сферы влияния деловой репутации? Раскройте содержание деловой репутации.

4. Каковы основные принципы самоимиджирования? Раскройте содержание принципов.

5. Чему способствует работа личности над «Я-концепцией»? Аргументируйте свой ответ.

6. В чём особенность символической структуры имиджа? Приведите примеры.

7. Каким образом социальные стереотипы восприятия влияют на формирование делового имиджа? Приведите примеры.

8. Каковы особенности влияния делового имиджа предпринимателя на результаты предпринимательского дела и на успех в бизнесе?

9. Из каких элементов, как правило, складывается технология формирования имиджа? Поясните на примере.

10. С помощью каких технологий в сети интернет можно продвигать деловой имидж? Приведите примеры.

11. Какова роль социального стереотипа при формировании имиджа? Приведите примеры.

12. Как составляющие индивидуального имиджа влияют на восприятие? Приведите примеры.

13. Каково соотношение понятий имидж бренд, репутация, мнение,

авторитет. Приведите примеры.

14. Какие аспекты необходимо учитывать при проектировании персонального делового имиджа? Привести примеры.

15. Как оценивать себя и окружающих с позиции эффективного имиджа? Приведите примеры.

16. С помощью каких PR технологий можно продвигать деловой имидж? Приведите примеры.

17. Всегда ли имидж является точным отражением его носителя? Приведите примеры.

18. Из каких элементов складывается PR технология создания имиджа?

19. Какие этапы предполагает процесс формирования имиджа? Приведите примеры.

20. Что такое стереотип и каковы его основные виды? Приведите несколько примеров стереотипов восприятия.

21. Какие основные принципы необходимого делового имиджа для разрешения конфликтных ситуаций? Приведите примеры.

22. Какие особенности необходимо учитывать при поддержании положительного имиджа для управлениия собственным бизнесом на современном уровне? Приведите примеры.

23. Какие технологии применяются в бизнесе для изменения делового имиджа? Приведите примеры.

24. Раскройте в чем основная особенность феномена репутации в ведении собственной предпринимательской деятельности.

25. В чем различие понятий репутация предпринимателя и репутация бренда? Приведите примеры.

Задания 3 типа.

Задание № 1.

Анализ источников имиджирующей информации (адаптированный практикум Д.В. Минаева).

Цель: активизировать использование источников информации, влияющих на формирование делового имиджа.

1. Определите стандартные источники информации (минимум 5), оказывающие существенное влияние на формирование вашего делового имиджа.

2. Для оценки влияния различных источников на вашу известность проанализируйте, каким образом преподаватели, однокурсники, работодатель, или руководство вуза могут узнать о вас.

3. Оцените и потенциальную важность каждого источника с точки зрения его вклада в формирование имиджа. Такую оценку можно осуществить по 5-балльной шкале.

4. Для оценки вклада каждого источника в формирование имиджа необходимо ответить на вопрос: «Какое впечатление создает данный

источник информации?» Он может создавать у получателя информации положительное, нейтральное или отрицательное впечатление. Дайте оценку по шкале:

Балл	Характеристика впечатления
2	Очевидно положительное.
1	Скорее положительное, чем нейтральное.
0	Нейтральное.
-1	Скорее отрицательное, чем нейтральное.
-2	Очевидно отрицательное.

5. В случае необходимости определите меры активизации недооцененных источников информации для совершенствования делового имиджа (предложите минимум 1 рекомендацию).

Задание № 2.

Распределите нижеперечисленные характеристики в колонки таблицы в соответствии со стилями одежды.

Яркие цвета, синтетические материалы, сдержанные цвета, свободный силуэт, полуприлегающий силуэт, натуральные ткани, накладные детали, металлическая фурнитура, однотонные расцветки ткани.

Классический стиль	Спортивный стиль

Задание № 3.

Кратко проанализируйте имидж какого-либо известного тренера, руководителя спортивного клуба, спортсмена или менеджера по спорту (по вашему выбору), заполнив следующую таблицу. Дайте не менее 6 характеристик образа.

Основные характеристики имиджа	Средства формирования впечатления
1.	
2. и т. д.	

Задание № 4.

Установите соответствие между определениями и терминами.

1. Эффект проявления симпатии к внешности человека и желания с ним общаться.	а) Эффект бумеранга
2. Эффект пробуждения внимания и интереса у партнера при передаче вербальной (словесной) информации.	б) Аттракция
3. Эффект, состоящий в том, что если человек ведет себя	в) Эффект ореола

доброжелательно, демонстрирует внимание и уважение к собеседнику, то с большой вероятностью вызывает добрые чувства в ответ.	
4. Эффект, при котором эмоционально заряженная информация об объекте определяет его восприятие.	г) Фасцинация

Задание № 5.

Установите соответствие между определениями и терминами.

1. свод правил о том, как следует выглядеть человеку в определённой ситуации	а) протокол
2. установленный порядок поведения где-либо	б) дресс-код
3. система норм нравственного поведения людей и наука о морали	в) этикет
4. совокупность общепринятых правил, традиций и условностей, соблюдаемых правительствами, ведомствами иностранных дел, дипломатическими представительствами в международном общении	г) этика

Задание № 6.

Установите соответствие определениями и терминами.

1. устойчивый, эмоционально окрашенный, целенаправленно формируемый образ субъекта, возникающий в сознании воспринимающей аудитории	а) стереотип
2. система представлений человека о самом себе, сопряжённая с самооценкой и определяющая его взаимоотношения с самим собой и обществом	б) имидж
3. представление человека о том, как его воспринимают другие люди	в) я-концепция
4. устойчивый, упрощённый образ члена определённой социальной группы	г) я-зеркальное
5. мнение о человеке, сложившееся в обществе	д) репутация

Задание № 7.

Напишите, какие изменения, на ваш взгляд, необходимы для создания успешного делового имиджа предпринимателя. Составьте краткий план саморазвития.

Задание № 8.

Приведите примеры стереотипов восприятия, влияющих на формирование имиджа. Заполните таблицу.

Вид стереотипа	**Пример**

Задание № 9.

Приведите не менее 3-х примеров каждого вида информации,

влияющей на формирование имиджа. Заполните таблицу.

Вид имиджирующей информации	Пример
Прямая	Внешний вид человека _____ _____ _____
Косвенная	Отзывы клиентов, размещённые в портфолио делового человека _____ _____ _____

Задание № 10.

Прочтите описание экспериментов из книги С.С. Степанова. Назовите «эффект восприятия», который сработал в каждом случае. В ходе исследования Р. Нисбета и Т. Вильсона студенты в течение получаса общались с новым преподавателем, который с одними испытуемыми вел себя доброжелательно, с другими отстраненно, подчеркивая социальную дистанцию. После этого студентов просили оценить преподавателя по ряду характеристик. Результаты оказались однозначными. Оценки преподавателя доброжелательного оказались значительно выше, чем оценки «холодного».

1. Молодым людям было предложено оценить очерк, написанный женщиной, причем к тексту прилагался ее портрет. В одних группах испытуемых использовался портрет женщины с привлекательной внешностью, в других – портрет «дурнушки». Более высокие оценки получил очерк красивой женщины.

Задание № 11.

Задание по формированию «Я-концепции».

«Какой я?» - запишите свои деловые качества (например: ответственный, настойчивый, коммуникабельный и т.д.)

_____

_____

«Я реальное» - определите ваши «плюсы» и «минусы».

«Я идеальное» - подумайте, каким предпринимателем вы хотели бы стать. Запишите характеристику в таблицу.

Я- реальное	Я - идеальное

Задание № 12.

Установите соответствие между понятиями:

Определения	Термины
1. Помещение носителя в благоприятную информационную среду	А. Презентация
2. Официальное представление общественности чего –либо нового, недавно появившегося, созданного	Б. Самопрезентация
3. Намеренное и осознаваемое поведение человека, направленное на формирование определенного впечатления о себе	В. Позиционирование

Ответ: 1….; 2……; 3…….

Задание № 13.

. Установите соответствие между понятиями:

Определения	Термины
1. Вытекает из прошлого опыта и отражает актуальное состояние самоуважения, доверия к себе	А. Требуемый
2. То, как нас видят другие	Б. Воспринимаемый имидж
3. Имидж, который требует ряд профессий.	В. Самоимидж

Ответ: 1…; 2….; 3……;

Задание № 14.

Установите соответствие между понятиями:

Определения	Термины
1. Имидж по направленности проявления	А. Естественный, искусственный
2. Имидж по эмоциональной окраске	Б. Внешний, внутренний
3. Имидж по целенаправленности PR-деятельности	В. Когнитивный, эмоциональный
4. Имидж по степени	Г. Политический имидж, имидж

рациональности восприятия	руководителя, имидж организации, имидж территории
5. Имидж по содержанию	Д. Позитивный, негативный

Ответ: 1…; 2…; 3..; 4…; 5….

Задание № 15.

Составляющие индивидуально имиджа. Соотнесите термины и определения.

Термин	Характеристика
1.Запахи косметики и тела	а) Габитус
2.Увлечения	б) Такесика
3.Совокупность всех данных внешности: телосложение, рост, цвет волос, цвет кожи, состояние здоровья и т.д.	в) Проксемика
4.Пространственные условия общения, взаиморасположение собеседников	г) Ольфакторные знаки
5.Картины, книги, статьи, коллекции одежды и т.д.	д) Хобби
6.Поведение человека, связанное с тактильной системой восприятия, - рукопожатия, поцелуи, похлопывания, объятия и т.п.	е) Репутация
7.Телесные проявления человека во время речи – жесты, мимика, походка, позу, контакт глазами	ж) Творчество
8.Общественная оценка, сложившееся общее мнение о достоинствах или недостатках кого-либо	з) Просодика
9.Ритмико-интонационные стороны речи, как высота голоса, громкость голосового тона, тембр голоса, сила ударения	и) Кинесика

Ответ: 1…, 2….., 3….. и т.д

Задание № 16.

Николай - владелец кондитерской фирмы и ему нужно выступать перед потенциальными клиентами с презентацией продукта. Зачастую он сталкивается с тем, что его либо никто не слушает, либо у людей не возникает интереса к его продукту. Как-то раз вы посетили одно из его выступлений и заметили, что Николай у него очень монотонный голос и говорит он не интересно. На что Николаю следует обратить внимание?

Задание № 17.

Установите соответствие:

1. Искаженное влияние эмоционально окрашенной информации на восприятие человека	А. Эффект новизны
2. Новое, неожиданное, привлекающее внимание и лучше запоминающееся несмотря на замешательство	Б. Эффект социального контекста
3. Человек воспринимается гораздо привлекательнее на фоне положительных групп или событий	В. Эффект первичности
4. Информация, поступившая первой воспринимается как более убедительная	Г. Эффект ореола

Ответ: 1….; 2…; 3…..; 4…..

Задание № 18.

Установите соответствие между терминами и их определениями.

1. устойчивый, эмоционально окрашенный, целенаправленно формируемый образ субъекта, возникающий в сознании воспринимающей аудитории	а) стереотип
2. система представлений человека о самом себе, сопряжённая с самооценкой и определяющая его взаимоотношения с самим собой и обществом	б) имидж
3. представление человека о том, как его воспринимают другие люди	в) я-концепция
4. устойчивый, упрощённый образ члена определённой социальной группы	г) я-зеркальное
5. мнение о человеке, сложившееся в обществе	д) репутация

Задание № 19.

Предлагается фото нескольких людей. Определите на основе анализа визуального имиджа, кто из них какую роль играет в компании.

а) 

б) 

в) 

Ожидаемый ответ: а) …., б)….., в) …….

Задание № 20.

Прочтите описание экспериментов из книги С.С. Степанова.

В ходе исследования Р. Нисбета и Т. Вильсона студенты в течение получаса общались с новым преподавателем, который с одними испытуемыми вел себя доброжелательно, с другими отстраненно, подчеркивая социальную дистанцию. После этого студентов просили оценить преподавателя по ряду характеристик. Результаты оказались однозначными. Оценки преподавателя доброжелательного оказались значительно выше, чем оценки «холодного».

Какой «эффект восприятия» сработал в данном исследовании?

Задание № 21.

Прочтите описание экспериментов из книги С.С. Степанова.

Молодым людям было предложено оценить очерк, написанный женщиной, причем к тексту прилагался ее портрет. В одних группах испытуемых использовался портрет женщины с привлекательной внешностью, в других – портрет «дурнушки». Более высокие оценки получил очерк красивой женщины.

Какой «эффект восприятия» сработал в данном исследовании?

Задание № 22.

В компанию устроились два новых сотрудника на должность «Ведущий экономист». Первый сотрудник окончил обычный институт, факультет экономики, а второй окончил МГУ, но факультет журналистики. Владелец компании, в который устроились сотрудники, считает, что наиболее ценный сотрудник, тот который окончил хороший институт (МГУ).

Какой эффект рассматривается в данном примере?

Задание № 23.

Вы впервые встретились с человеком и у вас сложилось мнение о том, что он коммуникабельный и в будущем недооценивать его таланты нельзя. Какой эффект восприятия сработал в данном случае?

Задание № 24.

Владелец компании “Х” использовал агрессивное общение по отношению к своим работникам. К каждому обращался на “ты” и грубил им. Так ему казалось, что он держит персонал в тонусе и демонстрирует им свою власть. Компания начала нести убытки и начался кризис. Работники перестали приходить на работу и начали интенсивно увольняться. Он попросил их остаться и перетерпеть данный этап. Стал повышать зарплаты оставшимся работникам, но никто это не принял, и компания закрылась. Какой эффект сработал в данной ситуации?

Задание № 25.

Вы – управляющий крупной компании. К вам на собеседование на должность вашего заместителя приходит приятная девушка блондинка в строгом костюме. Будете ли вы проводить собеседование?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. Аннотация к дисциплине.....3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....5

III. Тематический план.....7

IV. Содержание дисциплины.....8

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....9

VI. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины.....15

VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 г. № 7.

Изучение дисциплины «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» ориентировано на получение обучающимися знаний и навыков о комплексе взаимосвязанных ключевых целей, приоритетов и стратегий в бизнесе, оценке привлекательности стартапа. Изучение данной дисциплины направлено как на формирование компетенций в области бизнес-моделирования и бизнес-планирования, так и на формирование предпринимательского мышления, обеспечивающего адекватную современным условиям подготовку квалифицированных, конкурентоспособных специалистов. Студенты, изучающие бизнес-моделирование и бизнес-планирование, получат возможность не только уяснить место добросовестного предпринимательства в структуре современного общества, изучить какими специфическими профессиональными качествами должен обладать предприниматель и научиться разрабатывать и анализировать бизнес-модели и бизнес-планы, что необходимо знать, понимать и уметь для успешной повседневной работы в бизнесе, но и научиться управлять бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями, достигать успеха на рынке, упреждая конкурентов в создании и реализации новых товаров, работ, услуг.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит базовую часть Блока Б1.В.18.

Для изучения дисциплины «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» требуются знания и навыки обучающихся по курсам «Основы предпринимательства», «Управление собственным бизнесом», «Командная работа и лидерство», «Экономика и финансы организации», «Тренинг предприимчивости», «Учет и анализ» в ходе изучения которых у студента сформировались знания базовой терминологии предпринимательства.

В свою очередь курс «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» имеет логическое продолжение в дисциплине «Управление проектами» (5 семестр) и формирует для данной дисциплины знания и навыки у обучающихся в области управления проектами на различных этапах жизненного цикла проекта, производить качественную и количественную оценку рисков проектов, определять эффективность проекта.

Также курс «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» имеет логическое продолжение и в дисциплине «Искусство бизнес-презентации» (6 семестр) и формирует для данной дисциплины знания и навыки у обучающихся в области презентации собственного

стартапа.

Кроме этого курс «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» имеет логическое продолжение и в дисциплине «Управление развитием бизнеса» (7 семестр) и формирует для данной дисциплины знания и навыки у обучающихся в области управления развитием бизнеса в период его конкурентной устойчивости.

Знания по дисциплине «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» могут использоваться при освоении дисциплин, изучаемых на последующих курсах обучения: «Управление проектами», «Управленческие решения», «Статистические методы в управлении», «Стратегический менеджмент», «Управление продажами», «Искусство бизнес-презентации», «PR-коммуникации», «Антикризисное управление», «Обеспечение безопасности бизнеса», «Слияние и поглощение бизнеса», «Управление развитием бизнеса».

Дисциплина «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» является основополагающей для данного профиля изучается на втором курсе в третьем семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы:

- ПК-1 компетенция в области текущего ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица;

- ПК-2 компетенция в области государственной регистрации вхождения в состав участников юридического лица, разработки новых бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве и проведения их стартапов на национальном или локальном российском рынке.

Задачи изучения дисциплины:

В соответствии с этим ставятся основные задачи дисциплины:

1. Знать:

- законодательные и нормативные акты, положения, типовые методики разработки бизнес-планов и бизнес-моделей;

-методы и приемы бизнес-моделирования и бизнес-планирования;

2. Уметь:

- творчески использовать полученные теоретические знания по бизнес-моделированию в процессе последующего обучения и самостоятельно применять их в практической разработке бизнес-планов;

- детализировать, систематизировать и моделировать показатели в бизнес- планировании.

3. Иметь практический опыт:

- овладения методами бизнес- моделирования и применения этих знаний в практической разработке бизнес-планов.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Компетенция в области текущего ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	ПК-1.	**ПК-1.3.** Компетенции в области обеспечения текущего управления бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения рисков деятельности на национальном или локальном	законодательные и нормативные акты, положения, типовые методики разработки бизнес-планов и бизнес-моделей, методы и приемы бизнес-моделирования и бизнес-планирования	творчески использовать полученные теоретические знания по бизнес-моделированию в процессе последующего самостоятельного применения их в практической разработке бизнес-планов, детализировать, систематизировать и моделировать показатели бизнес- планирования.	овладения методами бизнес-моделирования и применения их в практической разработке бизнес-планов и бизнес-моделей	Контактная работа: Практические занятия: Лабораторный практикум Тренинг Ситуационный практикум Самостоятельная работа

		российском рынке				
Компетенция в области государ-ственной регистрации вхождения в состав участников юридического лица, разработки новых бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве и проведе-ния их стартапов на национальном или локальном российском рынке	ПК-2	**ПК-2.4.** Компетенции в области обеспечения управления проведением стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов на национальном или локальном рос-сийском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	законодательные и нормативные акты, положения, типовые методики разработки бизнес-планов и бизнес-моделей, стартапов новых бизнес-проектов, методы и приемы бизнес-моделирования и бизнес-планирования	творчески использовать полученные теоретические знания по бизнес-моделированию стартапов новых бизнес-проектов в процессе последующего самостоятельного применения их в практической разработке бизнес-планов, детализировать, систематизировать и моделировать показатели бизнес- планирования	овладения методами бизнес-моделирования стартапов новых бизнес-проектов и применения их в практической разработке бизнес-планов и бизнес-моделей	Контактная работа: Практические занятия: Лабораторный практикум Тренинг Ситуационный практикум Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Разработка бизнес-модели				3		2	4		9	22	Устные/ письменные ответы на индивидуальное задание преподавателя/ 25 Ответы на тест/ 25
Тема 2. Содержание бизнес-плана						2	4		6	22	Устные / письменные ответы на индивидуальное задание преподавателя/ 25
Тема 3. Презентация бизнес-плана							4		4	24	Устные / письменные ответы на индивидуальное задание преподавателя/ 25
Всего:				**3**		**4**	**12**		**19**	**53**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Разработка бизнес-модели

Определение бизнес-модели. Бизнес-модель как стратегический план работы в бизнесе. Бизнес-модель как упорядочивающий документ ведения бизнеса. Бизнес-модель как основа стратегического планирования и контроля деятельности предпринимателя. Обоснование бизнес-идей в процессе разработки и построения бизнес-моделей. Структурные блоки современных бизнес-моделей. Бизнес-модель А. Остервальдера и И. Пинье. Ключевые партнеры. Ключевые виды деятельности. Ключевые ресурсы. Ценностные предложения. Взаимоотношения с клиентами. Каналы сбыта. Потребительские сегменты. Структура издержек. Потоки поступления доходов. Ключевые конкуренты. Репутация бизнеса, фирмы и владельца бизнеса. Инвестиции в дальнейшее расширение и развитие бизнеса. Организационная структура бизнеса. Комплексные бизнес-модели.

Тема 2. Содержание бизнес-плана

Проявление бизнес-модели через операционную (оперативную) деятельность и тактические действия предпринимателя. Бизнес-план как инструмент операционной или тактической деятельности предпринимателя. Бизнес-планы как отражение действий предпринимателя при реализации бизнес-модели. Бизнес-план как инструмент привлечения ресурсов в собственный бизнес. Принципы разработки бизнес-плана. Основные современные методики бизнес-планирования. Содержание бизнес-плана. Определение миссии бизнес-единицы. Описание продуктов/услуг. Оценка рынков сбыта продукции/услуг. Анализ и оценка конкурентов. План продвижения товаров/услуг на рынок. План производства продукции/ оказания услуг. Организационный план. Юридическое обеспечение. Риски и страхование. Финансовый план. Источники финансирования.

Тема 3. Презентация бизнес-плана

Специфика презентации бизнес-плана. Описание презентации бизнес-плана. Технология создания и проведения презентаций бизнес-плана. Обзор возможных форм представления бизнес- плана. Рекомендации к презентации бизнес-плана. Оценка реалистичности представленного проекта. Оценка соответствия действительности представленной в проекте исходной информации. Экспертиза основных разделов бизнес-плана. Оценка планируемых издержек и цен. Возможности выполнения плана по выплате кредита. Создание титульного листа бизнес-плана как визитной карточки проекта. Представление краткого описания своих товаров и (или) услуг; целевого рынка; конкурентных преимуществ; социальных, экологических и этических принципов, на которых основан бизнес – проект. Выделение дополнительных элементов бизнес - плана, заслуживающих особенного внимания. Описание возможных препятствий или проблем при реализации проекта и пути их решения. Завершение презентации, перечисление достоинств проекта.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, лабораторный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс-стадии) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимися умений командной работы навыков выработки самостоятельных решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, преподаватель информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- предложить ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;
- принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Алгоритм работы с кейсом

1. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.
2. Формулирование проблемы (5-10 минут).

3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).
4. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).
5. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Пример

Принимая во внимание, что любое предприятие и каждая ситуация неповторима, подобные примеры не являются единственно верным решением, но показывают единый подход и технологию решения административных вопросов. Заказчик: Региональная фирма, действующая в области продажи стройматериалов. Задача: Региональная фирма открыла отделение в Москве, спустя 2,5 года деятельности отделение все еще не приносило прибыли, невзирая на попытки, которые предпринимали управление и работники отделения. Как результат сформировалась сложная ситуация, в которой управление фирмы предполагало предпосылки неудачи в безынициативности работников отделения, а управляющий филиала ссылался на недостаток помощи со стороны главного офиса и незначительные бюджетные средства. Требование: От начальника отделения совместно с руководством фирмы была поставлена задача увеличения размера продаж в столичном отделении фирмы. Диагностирование: Была выполнена диагностика для раскрытия оснований для отсутствия динамики. В ходе диагностирования были исследованы субъективные причины, обнаружены полезные результаты в части компетенции персонала, мотивации, постановки целей и задач. Помимо прочего, изучались конкретные причины: положение на столичном рынке, соразмерность бизнес-системы и процессов. Обзор по итогам диагностирования: Из области личного были обнаружены такие трудности: разное представление методов получения целей у начальства главного офиса и отделения, совокупность жалоб и недомолвок, трудности в общении вследствие нечастых личных встреч руководства. В области беспристрастного, невзирая на ухудшающий момент в виде большой конкурентной борьбы, основательных преград к осуществлению стратегии увеличения, обнаружено не было. Раскрыты позитивные результаты касательно востребованности продукции, продвижения и емкости рынка. Ключевые трудности были выявлены в сфере позиционирования и продвижения, и раскрыт ряд недосмотров в области организации бизнес-процессов. Обнаружена необходимость в обучении работников отделения. Варианты решения: Выполнить стратегическую сессию, в процессе которой следует уточнить цели, разработать и согласовать политику компании для их получения. Установить более действенный размер коммуникаций, сформировать безопасное пространство для взаимодействий руководства главного офиса и филиала. Перевести работу отделения в формат проектной деятельности, установить сроки, бюджет и главные характеристики производительности. Ход решения кейсов. Методы реализации рекомендаций: В

ходе стратегической деятельности, с целью эффективного позиционирования и продвижения, была подобрана политика нишевой дифференциации, упор сделали на востребованный ассортимент. В соответствии с результатами работы были исправлены бизнес-процессы на стыке представителей руководящего офиса и филиал компании и создан проект «Москва белокаменная». Над проектом работали консультанты, администрация и работники филиала фирмы. Результаты: Спустя 6 месяцев после запуска плана отделение вышло на самоокупаемость, по прошествии некоторого времени на 98% добились всех ключевых проектных характеристик с экономией бюджетных средств на 17%. Бизнес кейсы с решениями подразумевают выбор настоящей стратегии, которой будет следовать фирма или руководство. Независимо от природы данного вам кейса, вам необходимо будет: Подвергнуть тщательному рассмотрению. Это предполагает раскрытие причинно-следственных связей, что же может случиться и по какой причине. Пояснить ситуацию. Дать оценку ранее предложенным мерам. Рассмотреть допустимые предстоящие действия и сопоставить их потенциальную продуктивность. Возможно, вам придется изучить образец самостоятельно.

Методические указания для обучающихся по выполнению лабораторных практикумов

Лабораторный практикум необходимы для того, чтобы, во-первых, студенты вовлекались в учебный процесс посредством полученных индивидуальных заданий, при выполнении которых у студентов формировались бы определенные группы компетенций, во-вторых, при выполнении лабораторных практикумов у студентов формировались бы навыки последовательного выполнения полученных индивидуальных заданий, в-третьих, выполнение лабораторных практикумов необходимо для формирования навыков обмена личным опытом, полученным при выполнении индивидуальных заданий с другими студентами, в-четвертых, лабораторные практикумы позволяют студентам пополнять определенные разделы своего курсового проекта.

Лабораторные практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к выполнению лабораторного практикума, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы.

В ходе выполнения практикума необходимо использовать рекомендованные учебные материалы, источники Интернета, активно использо-

вать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения практикума:

1. Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.
2. Выполнение заданий практикума.
3. Подготовка отчета о выполнении практикума.
4. Сдача выполненного задания преподавателю.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тренингу

Цель тренинга – повышение компетентности в общении при решении профессиональных задач, направленных на овладение ключевых предпринимательских компетенций.

Одним из эффективных методов, обеспечивающих повышение уровня профессионального самосознания, является система специально разработанных бизнес тренингов, ориентированных на позитивные изменения в осознании субъектом себя в каждом из видов будущей профессиональной деятельности.

До проведения комплекса тренинговых упражнений обучающиеся имеют в общении преимущественно объектные отношения. Главным результатом проведения комплекса тренинговых упражнений должна стать субъектная позиция в общении, способствующая развитию ценностного самоотношения, интегративного комплекса знаний, умений и навыков в области предпринимательства.

Пример:

Тренинг о том, как выступать ярко, живо, увлекательно, как устанавливать контакт со слушателями и удерживать их внимание, как справляться с волнением и выступать более уверенно, как грамотно презентовать потенциальным кредиторам и инвесторам собственный стартап.

В результате тренинга обучающиеся будут выступать более ярко, живо, увлекательно, станут легче справляться с волнением, смогут удерживать внимание слушателей, в том числе и в случае трудной аудитории, научатся грамотно аргументировать и убеждать, проработают присущие именно им ошибки в публичных выступлениях.

Задачи тренинга	Содержание тренинга
Обратная связь с аудиторией	Как грамотно давать друг другу обратную связь в течение тренинга. Как эффективно работать в минигруппах. Как учиться, слушая выступления других.
Упражнение «Самопрезентация»	Самопрезентации участников (иногда отрабатываем презентацию компании или товара/услуги). Тренировка умения давать качественную обратную связь по базовым ораторским параметрам.
Постановка на публике. Базовое положение рук	Как стоять, куда девать руки: разбор удачных и неудачных основных поз оратора и базовых положений рук. Запоминаем телом основную позу оратора. Пробуем разные базовые положения рук и находим оптимальное.
	Базовые ораторские параметры: эмоциональ-

Базовые ораторские параметры	ность, громкость, темп, четкость/дикция, слова-паразиты, паузы).
Структура «3 части / 3 аргумента»	Продвижение тезиса с помощью трех аргументов. Донесение идеи с помощью трехчастной структуры. Как разделять аргументы. Как встраивать примеры для эмоционального усиления аргументов. Выступления по структуре 3 части / 3 аргумента.
Контакт глазами	Как грамотно смотреть в зал, усиливая контакт со слушателями с помощью взгляда. Отрабатываем умение устанавливать и поддерживать хороший контакт глазами со слушателями.
Работа с жестами	Как жестикулировать, чтобы ваши жесты усиливали ваши слова. Каких жестов стоит избегать. Упражнение на отработку коммуникационных жестов.
Невербальное воздействие на слушателей (метасообщение)	Как язык тела влияет на успех или неудачу выступления. Умение контролировать то, что говорят тело, мимика, интонации. Метасообщение о себе, услуге, слушателях. Тренируем навык выдавать нужные метасообщения. Расшифровывать метасообщения других ораторов.
Цепляющие приемы	Как удерживать внимание слушателей, чтобы они не отвлекались. Как привлечь внимание к выступлению. Выступления с использованием цепляющих приемов.
Уверенность в себе (работа с волнением)	Приемы для снятия волнения. Контроль эмоционального состояния. Уверенность в себе. Сохранение спокойного состояние в стрессовых условиях.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» включает в себя:

1) при подготовке к тренингу – подготовка к выполнению упражнений, результатом выполнения которых является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки;
   при подготовке к лабораторному практикуму – во-первых, выполнение индивидуального задания, подготовленного преподавателем, во-вторых, подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам;
   при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.
2) Подготовка к зачету по дисциплине включает в себя просмотр главы

3 материала учебника Рубина Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к зачету.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
Тема 1. Разработка бизнес-модели	Вопросы: 1.Анализ бизнес-моделирования инвестиционного проекта. 2.Бизнес-план как инструмент привлечения инвесторов. 3.Бизнес-план как инструмент привлечения кредитов. 4.Бизнес – план инвестиционного проекта. 5.Бизнес – план оказания новой услуги. 6.Бизнес – план создания нового направления деятельности предприятия. 7.Разработка бизнес – плана диверсификации деятельности предприятия. 8.Особенности разработки бизнес-плана в зависимости от целей планирования. 9.Методы оценки эффективности бизнес-планов. 10.Анализ оценки стоимости бизнеса.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменное или устное решение теста
Тема 2. Содержание бизнес-плана	Вопросы: 1.Анализ бизнес- среды фирмы при бизнес-планировании. 2.Организация планирования деятельности предприятия. 3.Планирование ресурсного обеспечения предприятия. 4.Финансовое планирование в бизнес-плане предприятия. 5.Процедура аудита бизнес-плана. 6.Анализ конкурентоспособности бизнес-идеи на основании конверсии заинтересованности и обращений клиентов от общего числа просмотренных предложений. 7.Разработка конкурентоспособного стартапа.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменное или устное решение теста

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	8.Анализ конкурентных действий предпринимателя. 9.Анализ коммерциализации бизнес-идей. 10. Анализ действий по обоснованию бизнес-идей в процессе разработки и построения бизнес-модели.		
Тема 3. Презентация бизнес-плана	Вопросы: 1.Анализ и моделирование бизнес-процессов предприятия. 2.Пример реализации моделей бизнес-процессов в процессе построения маркетинговой стратегии предприятия. 3.Анализ потребительского сегмента предприятия. 4.Анализ ценностных предложений предприятия. 5.Анализ каналов сбыта предприятия. 6.Анализ ключевых ресурсов предприятия. 7.Анализ взаимоотношений предпринимателя с партнерами. 8.Анализ ключевых видов деятельности предприятия. 9.Анализ доходов предпринимателя и пути их увеличения. 10.Анализ затрат предпринимателя и пути их снижения.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Письменное или устное решение теста

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Глава 3

Дополнительная литература:

1. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис; Пер. с англ. А. Стативки. - 5-е изд. - М.:Альпина Пабл., 2016. - 253 с.: 70x100 1/16 (Переплёт,с/о) ISBN 978-5-9614-5401-7 - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/768886

2. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: учеб. пособие / Т.С. Бронникова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2018. 215 с. http://znanium.com/bookread2.php?book=937594

3. Горбунов В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффек-

тивности проектов: Научно-практическое пособие / Горбунов В. Л. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 248 с.: http://znanium.com/bookread2.php?book=924762

4. Метод стартапа: Предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании / Эрик Рис; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2018. ISBN 978-5-9614-1499-8. Режим доступа: https://hse.alpinadigital.ru/book/17918

5. Стартап: Настольная книга основателя / Бланк С.М., Дорф Б., - 3-е изд. - М.:Альпина Пабл., 2016. - 616 с.: ISBN 978-5-9614-5027-9 - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/924002

6. Митин Ю., Хомич М. Идея на миллион. 100 способов начать свое дело. М.: Альпина Паблишер, 2013. Ссылка для скачивания и чтения: http://mybrary.ru/users/personal/read/ideya-na-million-100-sposobov-nachat-svoe-delo/

7. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес моделей. Настольная книга стратега и новатора. М.: Альпина Паблишер, 2019. 386с.

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции»	http://www.start-in-vest.ru
2.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о технопарках региона	http://www.mbm.ru/room/experienced/technology-parks-in-moscow
3.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о бизнес-инкубаторах и технопарках региона	http://www.mbm.ru/innovations/beginner/business-incubators- and-technology-parks
4.	Деловой еженедельник «Компания»	http://www.ko.ru
5.	Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»	http://www.mevriz.ru
6.	Журнал «Эксперт Online»	http://www.expert.ru
7.	Коммерсантъ. Секрет фирмы.	http://www.kommersant.ru/
8.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА).	http://rusangels.ru/naba/
9.	Национальная ассоциация обучения предпринимательству	http://www.ruaee.ru
10.	Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса ОПОРА России.	http://www.opora.ru
11.	Российский журнал менеджмента.	http://www.rjm.ru
12.	Сообщество стартаперов и инвесторов StartupPoint.	http://startuppoint.ru
13.	Специализированное научно-практическое издание «Менеджмент	http://www.mba-journal.ru

	и бизнес- администрирование».	
14.	Центр развития предпринимательства Московской области. Бизнес-инкубаторы.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators
15.	Журнал «Современная конкуренция»	http://www.moderncompetition.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- лаборатория информационных технологий, оснащенную лабораторным оборудованием, в зависимости от степени сложности, специализированной мебелью (мебель компьютерная (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя) и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, микрофон); набором демонстрационного оборудования (мультимедийное оборудование (проектор, экран);
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://www.microsoft.com/ru-ru/SoftMicrosoft/vs2015Community.aspx)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

современные профессиональные баз данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам

http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1.	Письменное или устное решение теста	Технология оценки теста: «25-10» – получают обучающиеся, справившиеся с работой 90–100 %; «9-2» – ставится в том случае, если верные ответы составляют 80 % от общего количества; «1» – соответствует работа, содержащая 50 – 70 % правильных ответов.
2.	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе	Технология оценки: 25-10 баллов –отчет содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы; 9-7 баллов –отчет содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов; 1-4 баллов – отчет содержит только часть ответов на сформулированные вопросы; 0 баллов – отчет не содержит ответов на сформулированные вопросы.
3	Оценка участия каждого в тренинге в соответствии с предусмотренными ролями	Технология оценки: «25» –принимает активное участие в работе группы, предлагает собственные варианты решения проблемы, выступает от имени группы с рекомендациями по рассматриваемой проблеме либо дополняет ответчика; «10» –принимает активное участие в работе группы, участвует в обсуждениях, высказывает типовые рекомендации по рассматриваемой проблеме, готовит возражения оппонентам, однако сам не выступает и не дополняет ответчика; «5» –принимает участие в работе группы, однако предлагает не аргументированные, не подкрепленные фактическими данными решения.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – это инструмент проверки терминологии курса во время про-

ведения семинаров.

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Пример:

Изучив главу 3 учебника ответьте на вопросы теста. Прочитайте задания и выберите правильный вариант ответа:

1. Недорогое или бесплатное первичное предложение, призванное стимулировать потребителей к покупке, соответствует бизнес-модели:…

а) «наживка- – крючок»;

б) «с нами удобно»;

в) «убыточного бизнеса».

2. Одним из ключевых инструментов создания бизнес-моделей является:

а) визуализация;

б) сторителлинг;

в) практическое применение;

г) оценка роста стоимости.

3. Какие бизнес-модели необходимы владельцам бизнеса для того, чтобы систематизировать и упорядочить разнообразные элементы своего дела?

а) проектные;

б) комплексные;

в) классические;

г) вероятностные.

4. В процессе утверждения и согласования бизнес-модели должны обязательно принимать участие:…

а) все владельцы бизнеса;

б) наемные топ-менеджеры;

в) инвесторы;

г) приглашенные специалисты из консалтинговой компании.

5. Упрощенное описание какого-либо процесса (например, бизнес-идеи) это:…

а) бизнес-план;

б) бизнес-модель;

в) стратегия бизнеса;

г) презентация.

6. Сколько структурных блоков канвы бизнес-моделей выделяют А. Остервальдер и И. Пинье?

а) 7;

б) 1;

в) 4;

г) 9.

7. Описание того, как именно предприниматели добиваются результатов бизнеса, которые положительно признавались бы окружением, позволяли им самим избегать убытков, получать доходы и развивать бизнес, – это:…

а) бизнес-план;

б) модель стратегического управления бизнесом;

в) бизнес-проект;

г) бизнес-модель.

8. Бизнес-модель распространения компьютерных игр, позволяющая пользователям играть без внесения денежных средств, – это:…

а) free-to-play;

б) free;

в) pay-to-play;

г) premium.

9. Определите правильную последовательность этапов построения бизнес-модели:

а) применение;

б) дизайн;

в) мобилизация;

г) понимание;

д) управление.

10. Что из перечисленного ниже в сжатом виде раскрывает, как бизнес-единица формирует доходы, увеличивает размеры финансовых потоков и создает перспективу развития на рынке среди имеющегося окружения?.

а) бизнес-план;

б) презентация проекта;

в) бюджет проекта;

г) комплексная бизнес-модель.

11. Ценностные предложения бизнес-единиц адресуются одновременно разным потребительским сегментам, при этом один из них обслуживается за очень низкую плату или бесплатно и фактически финансируется за счет доходов от других сегментов:…

а) в раздельной бизнес-модели;

б) открытой бизнес-модели;

в) freemium бизнес-модели;

г) комплексно-раздельной бизнес-модели.

12. В аналитической части бизнес-плана содержится информация:…

а) об анализе потребностей рынка;

б) о плане производства и продаж;

в) конкурентах;

г) об оценке возможных рисков.

13. Бизнес-планирование включает:

а) презентацию бизнес-плана;

б) визуализацию бизнес-плана;

в) соблюдение бизнес-плана;

г) анализ итогов бизнес-плана.

14. … контроль, осуществляемый посредством формирования общественного мнения, рейтингования бизнес-единиц, публикации материалов в СМИ и Интернете об их деятельности:.

а) непубличный;

б) внешний;

в) публичный;

г) внутренний.

15. Разработка бизнес-моделей начинается с создания: …

а) с обоснования бизнес-плана;

б) создания канвы бизнес-модели;

в) описания ключевых видов деятельности;

г) ценностного предложения.

16. В блоке бизнес-модели «“ключевые виды деятельности» отражаются:

а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;

б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;

в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;

г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

17. Бизнес-модель привлечения пользователей на основе бесплатного предоставления им неограниченной по времени пробной версии игры с ограничением игрового контента или взимания небольшой абонентской платы игровой контент с возможностью оплаты дополнительных опций, например, нового контента – это:…

а) free-to-play;

б) free;

в) pay-to-play;

г) premium.

18. В блоке бизнес-модели “«структура издержек» отражаются:

а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;

б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;

в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;

г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие примене-

ния бизнес-модели.

19. Бизнес-модель бесплатного распространения «ограниченной» версии игры или программного обеспечения с возможностью приобретения полной («премиум») версии или расширения игровых функции за плату – это:…

а) free-to-play;

б) freemium;

в) pay-to-play;

г) premium.

20. В блоке бизнес-модели «“каналы сбыта» отражаются:

а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;

б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;

в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;

г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

Методические указания для обучающихся по подготовке к другим мероприятиям текущего контроля успеваемости

Подготовка к иным мероприятиям проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего мероприятия. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов.

Пример:

Упражнение “Я дарю себе…” (10-15 минут)

Для восстановления личных ресурсов обучающимся необходимо дать для ответа на вопрос: что я могу сделать для себя с целью поднятия настроения и душевных сил? Повышения своей предприимчивости?

Сейчас у каждого из вас будет время подумать и ответить на следующие вопросы:

- Что вам хотелось бы?
- Что необходимо сделать для этого?
- Какие есть преграды для выполнения мечты и как их преодолеть?
- Что вы обязательно сделаете?
- Что вы пообещаете себе?

Методические указания для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья имеют возможность изучать дисциплину по индивидуальному плану, согласованному с преподавателем и деканатом. Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

В процессе обучения студентам из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья информация предоставляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации: Для лиц с нарушениями зрения: – в печатной форме увеличенным шрифтом, – в форме электронного документа (с возможностью увеличения шрифта). В случае необходимости информация может быть представлена в форме аудиофайла. Для лиц с нарушениями слуха: – в печатной форме, – в форме электронного документа. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: – в печатной форме, – в форме электронного документа. Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся. Индивидуальная самостоятельная работа обучающихся проводится в соответствии с рабочей программой дисциплины и индивидуальным графиком занятий.

Пример:

Для того чтобы максимально реализовать имеющийся потенциал глухого и слабослышащего обучающегося, необходимо организовать его комплексное сопровождение в условиях общеобразовательной организации. Поэтому преподаватель должен действовать в тесном сотрудничестве с педагогом-психологом, социальным педагогом и сурдопедагогом.

Главная задача коррекционно-педагогической поддержки интегрированного обучающегося с нарушением слуха - создание оптимальных условий для выявления и реализации его особых образовательных потребностей. Важным этапом на пути решения поставленной задачи является изучение программного и учебно-дидактического обеспечения учебного процесса.

Преподавателю необходимо выделить области предметных знаний, усвоение которых обучающимся с нарушенным слухом сопряжено с особыми, специфическими трудностями; рассмотреть возможности адаптации методов и приемов обучения слышащих обучающимся применительно к обучающимся с нарушениями слуха; организовать непрерывное взаимодействие с дефектологами, психологами и родителями. Решение этих задач поможет раскрыть потенциальные возможности и повысить уровень знаний обучающимся с нарушенным слухом.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Лабораторный практикум

Цель: приобрести практические навыки разработки бизнес плана.

Исходные данные:

Бизнес-план является основным документом в организации цивилизованной предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов. Он является развернутым технико-экономическим, организационным, коммерческим, управленческим обоснованием целесообразности того или иного вида бизнеса.

Хотя для малых предприятий может разрабатываться только один

бизнес-план, для большинства предприятий бизнес-план - только один из планов их производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности. Бизнес-план - план производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия, занимающий промежуточное положение между стратегическим планом предприятия и его годовым планом маркетинга.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции - одна для начинающего предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

1. Резюме (введение)
2. Общее описание фирмы
3. Продукция и услуги
4. План продвижения товаров/услуг на рынок
5. Производственный план
6. Управление и организация
7. Капитал и юридическая форма фирмы
8. Финансовый план.

Содержание каждого этапа выполнения лабораторного практикума:

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей

продукции?

4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.

7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

8. Составьте календарный помесячный план расходов, включающий:

- этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;

- этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

9. Составьте календарный помесячный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и

т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к лабораторным практикумам

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – это инструмент проверки терминологии курса во время проведения семинаров.

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Пример:

Изучив главу 3 учебника ответьте на вопросы теста. Прочитайте задания и выберите правильный вариант ответа:

1. Недорогое или бесплатное первичное предложение, призванное стимулировать потребителей к покупке, соответствует бизнес-модели:…

а) «наживка- – крючок»;

б) «с нами удобно»;

в) «убыточного бизнеса».

2. Одним из ключевых инструментов создания бизнес-моделей является:

а) визуализация;

б) сторителлинг;

в) практическое применение;

г) оценка роста стоимости.

3. Какие бизнес-модели необходимы владельцам бизнеса для того, чтобы систематизировать и упорядочить разнообразные элементы своего дела?

а) проектные;

б) комплексные;

в) классические;

г) вероятностные.

4. В процессе утверждения и согласования бизнес-модели долж-

ны обязательно принимать участие:…

а) все владельцы бизнеса;

б) наемные топ-менеджеры;

в) инвесторы;

г) приглашенные специалисты из консалтинговой компании.

5. Упрощенное описание какого-либо процесса (например, бизнес-идеи) это:…

а) бизнес-план;

б) бизнес-модель;

в) стратегия бизнеса;

г) презентация.

6. Сколько структурных блоков канвы бизнес-моделей выделяют А. Остервальдер и И. Пинье?

а) 7;

б) 1;

в) 4;

г) 9.

7. Описание того, как именно предприниматели добиваются результатов бизнеса, которые положительно признавались бы окружением, позволяли им самим избегать убытков, получать доходы и развивать бизнес, – это:…

а) бизнес-план;

б) модель стратегического управления бизнесом;

в) бизнес-проект;

г) бизнес-модель.

8. Бизнес-модель распространения компьютерных игр, позволяющая пользователям играть без внесения денежных средств, – это:…

а) free-to-play;

б) free;

в) pay-to-play;

г) premium.

9. Определите правильную последовательность этапов построения бизнес-модели:

а) применение;

б) дизайн;

в) мобилизация;

г) понимание;

д) управление.

10. Что из перечисленного ниже в сжатом виде раскрывает, как бизнес-единица формирует доходы, увеличивает размеры финансовых потоков и создает перспективу развития на рынке среди имеющегося окружения?.

а) бизнес-план;

б) презентация проекта;

в) бюджет проекта;

г) комплексная бизнес-модель.

11. Ценностные предложения бизнес-единиц адресуются одновременно разным потребительским сегментам, при этом один из них обслуживается за очень низкую плату или бесплатно и фактически финансируется за счет доходов от других сегментов:…

а) в раздельной бизнес-модели;

б) открытой бизнес-модели;

в) freemium бизнес-модели;

г) комплексно-раздельной бизнес-модели.

12. В аналитической части бизнес-плана содержится информация:…

а) об анализе потребностей рынка;

б) о плане производства и продаж;

в) конкурентах;

г) об оценке возможных рисков.

13. Бизнес-планирование включает:

а) презентацию бизнес-плана;

б) визуализацию бизнес-плана;

в) соблюдение бизнес-плана;

г) анализ итогов бизнес-плана.

14. … контроль, осуществляемый посредством формирования общественного мнения, рейтингования бизнес-единиц, публикации материалов в СМИ и Интернете об их деятельности:.

а) непубличный;

б) внешний;

в) публичный;

г) внутренний.

15. Разработка бизнес-моделей начинается с создания: …

а) с обоснования бизнес-плана;

б) создания канвы бизнес-модели;

в) описания ключевых видов деятельности;

г) ценностного предложения.

16. В блоке бизнес-модели «“ключевые виды деятельности» отражаются:

а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;

б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;

в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;

г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

17. Бизнес-модель привлечения пользователей на основе бесплатного предоставления им неограниченной по времени пробной версии игры с ограничением игрового контента или взимания небольшой абонентской платы игровой контент с возможностью оплаты дополнительных опций, например, нового контента – это:…

а) free-to-play;

б) free;

в) pay-to-play;

г) premium.

18. В блоке бизнес-модели “«структура издержек» отражаются:

а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;

б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;

в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;

г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

19. Бизнес-модель бесплатного распространения «ограниченной» версии игры или программного обеспечения с возможностью приобретения полной («премиум») версии или расширения игровых функции за плату – это:…

а) free-to-play;

б) freemium;

в) pay-to-play;

г) premium.

20. В блоке бизнес-модели «“каналы сбыта» отражаются:

а) за что потребители готовы платить, вступая в сделки, и в какой форме они согласны делать это;

б) какие каналы товародвижения и сбыта желательны для доставки товаров, работ, услуг на избранные потребительские сегменты;

в) какие виды деятельности требуются для производства и реализации новых ценностей;

г) какие наиболее важные расходы возникают вследствие применения бизнес-модели.

Методические указания для обучающихся по подготовке к другим мероприятиям текущего контроля успеваемости

Подготовка к иным мероприятиям проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего мероприятия. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов.

Пример:

Упражнение “Я дарю себе…” (10-15 минут)

Для восстановления личных ресурсов обучающимся необходимо дать для ответа на вопрос: что я могу сделать для себя с целью поднятия настроения и душевных сил? Повышения своей предприимчивости?

Сейчас у каждого из вас будет время подумать и ответить на следующие вопросы:

- Что вам хотелось бы?

- Что необходимо сделать для этого?

- Какие есть преграды для выполнения мечты и как их преодолеть?
- Что вы обязательно сделаете?
- Что вы пообещаете себе?

Методические указания для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья имеют возможность изучать дисциплину по индивидуальному плану, согласованному с преподавателем и деканатом. Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

В процессе обучения студентам из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья информация предоставляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации: Для лиц с нарушениями зрения: – в печатной форме увеличенным шрифтом, – в форме электронного документа (с возможностью увеличения шрифта). В случае необходимости информация может быть представлена в форме аудиофайла. Для лиц с нарушениями слуха: – в печатной форме, – в форме электронного документа. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: – в печатной форме, – в форме электронного документа. Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся. Индивидуальная самостоятельная работа обучающихся проводится в соответствии с рабочей программой дисциплины и индивидуальным графиком занятий.

Пример:

Для того чтобы максимально реализовать имеющийся потенциал глухого и слабослышащего обучающегося, необходимо организовать его комплексное сопровождение в условиях общеобразовательной организации. Поэтому преподаватель должен действовать в тесном сотрудничестве с педагогом-психологом, социальным педагогом и сурдопедагогом.

Главная задача коррекционно-педагогической поддержки интегрированного обучающегося с нарушением слуха - создание оптимальных условий для выявления и реализации его особых образовательных потребностей. Важным этапом на пути решения поставленной задачи является изучение программного и учебно-дидактического обеспечения учебного процесса.

Преподавателю необходимо выделить области предметных знаний, усвоение которых обучающимся с нарушенным слухом сопряжено с особыми, специфическими трудностями; рассмотреть возможности адаптации методов и приемов обучения слышащих обучающимся применительно к обучающимся с нарушениями слуха; организовать непрерывное взаимодействие с дефектологами, психологами и родителями. Решение этих задач поможет раскрыть потенциальные возможности и повысить уровень знаний обучающимся с нарушенным слухом.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые

для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к лабораторным практикумам

Лабораторный практикум

Цель: приобрести практические навыки разработки бизнес плана.

Исходные данные:

Бизнес-план является основным документом в организации цивилизованной предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов. Он является развернутым технико-экономическим, организационным, коммерческим, управленческим обоснованием целесообразности того или иного вида бизнеса.

Хотя для малых предприятий может разрабатываться только один бизнес-план, для большинства предприятий бизнес-план - только один из планов их производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности. Бизнес-план - план производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия, занимающий промежуточное положение между стратегическим планом предприятия и его годовым планом маркетинга.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции - одна для начинающего предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

1. резюме (введение)
2. общее описание фирмы ;
3. продукция и услуги;
4. план продвижения товаров/услуг;
5. производственный план;
6. управление и организация;
7. капитал и юридическая форма фирмы;
8. финансовый план.

Содержание каждого этапа выполнения лабораторного практикума:

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупа-

телю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?

4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.

7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

8. Составьте календарный помесячный план расходов, включающий:

- этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;

- этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

9. Составьте календарный помесячный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание

при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет ПК-7 (31; У1; В1); ПК-18 (32; У2; В2); ПСК-1 (33; У3; В3)	***Зачет*** представляет собой выполнение обучающимся индивидуальных заданий, зачет с оценкой может проводиться в форме тестирования	Выполнение обучающимся индивидуальных заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-20; 2 вопрос: 0-20; 3 вопрос: 0-60 **Отлично– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **Хорошо– 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **Удовлетворительно– 50 - 69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены частично.

		Неудовлетворительно– менее 50 – ответы неправильные или неполные. Задания не выполнены

Примеры заданий для проведения промежуточной аттестации:

Задания 1 тип

1. Сущность и значение бизнес-планирования
2. Принципы и методы бизнес-планирования
3. Организация процесса бизнес-планирования
4. Проведение аудита бизнес-плана
5. Цель и задачи составления бизнес-плана
6. Функции бизнес-плана
7. Основные подходы к разработке бизнес-плана
8. Отличие бизнес-плана от технико-экономического обоснования
9. Отличие бизнес-плана от стратегического плана организации
10. Бизнес-план и инвестиционный проект, их отличия
11. Общая структура бизнес-плана
12. Резюме бизнес-плана и его значение
13. Описание отрасли и объекта бизнес-плана организации
14. Проведение анализа бизнес-среды организации
15. План маркетинга и его особенности в бизнес-планировании
16. Производственный план промышленного предприятия
17. Организационный план и его значение для реализации бизнес-плана
18. Составление финансового плана и расчет его показателей
19. Источники информации для бизнес-планирования
20. Требования к оформлению и наполнению бизнес-плана
21. Требования к составлению резюме бизнес-плана
22. Проведение исследований и анализа рынка
23. Сегментирование рынка в целях бизнес-планирования
24. Методы прогнозирования в бизнес-планировании
25. Требования к формированию плана производства

Задания 2 типа

Задание 1

Изучите материал кейса. Каким образом компания ИКЕА управляет GR-коммуникациями в России? С какими проблемами ей приходится сталкиваться?

Шестнадцать лет назад компания ИКЕА произвела революцию на отечествен- ном рынке, став первым иностранным инвестором в российскую розничную торговлю и предложив неискушенному покупателю невиданный доселе формат гипермаркета мебели и товаров для дома. В первый день работы магазин посетили около 35 тыс. человек. Через несколько лет компания начала строить вокруг своих магазинов семейные торговые центры МЕГА, которые также привлекли посетителей и размерами, и со-

ставом арендаторов. Однако если покупатели полюбили ИКЕА сразу, то у российских чиновников отношения со шведами не заладились. В середине декабря 2004 г. перед открытием торгового центра МЕГА в Химках разразился громкий скандал с российской ИКЕА: местные власти запретили открывать ТЦ из-за того, что ведущая к нему дорога пересекала проходящий над землей участок газопровода высокого давления. Через пару дней после инцидента руководство ИКЕА созвало пресс-конференцию, в ко- торой принял участие мэр Химок Владимир Стрельченко. Стороны объявили об урегулировании конфликта. ИКЕА обещала администрации Химок выделить 1 млн долл. на развитие детского спорта в городе. «Подобные взносы такая большая компания могла бы делать ежегодно», – заявил тогда Стрельченко. Сам факт «пожертвования» и реакция чиновника могут свидетельствовать о том, что дело было вовсе не в близости газопровода. В 2005 г. ИКЕА столк- нулась с аналогичными проблемами в Екатеринбурге, где природоохранная прокуратура Свердловской области потребовала приостановить строительство магазина на основании отсутствия доработанных документов экологической экспертизы. Этот конфликт также был урегулирован. «ИКЕА никогда не берет и не дает взяток, – всегда повторял бывший гла- ва российского представительства ИКЕА Леннарт Дальгрен. – Наши планы в России рассчитаны на 100 лет вперед. Подобным не может похвастаться ни одна другая компания. Взятки – это краткосрочное решение проблем. Лучше ИКЕА замедлит реализацию своего проекта, но преодолеет все коррупционные препятствия». Преемник Дальгрена Пер Кауфманн обещает, что политика шведской компании в России останется неизменной. ИКЕА будет по-прежнему информационно открытой компанией, которая принципиально не дает взяток. Кауфманн, проработав в Италии долгие годы, говорит, что Россия очень напоминает ему Италию: здесь личные отношения играют очень важную роль. В Западной Европе на первом месте законы, в России же многое зависит от отношений. Поскольку Россия, двигаясь по пути укоренения рыночной экономики, развивается очень динамично, законы все больше отстают от жизни. Российские властные структуры еще не успели приспособиться к экономическому росту. Кауфманн надеется, что многие чиновники искренне верят в то, что ИКЕА полезна российскому обществу, и хотят, чтобы компания работала здесь. ИКЕА всегда поддерживала пресса. Например, когда у компании были сложности со строительством моста на Ленинградском шоссе или с открытием торгового центра МЕГА в Химках, СМИ встали на ее сторону. Решая проблемы с местной администрацией, таможней, СЭС, ИКЕА старается быть открытой, выполнять обещанное. Во всех властных структурах ИКЕА находит людей, которым она интересна и которые хотят, чтобы она работала в России. К сожалению, есть и чиновники, не желающие, чтобы ИКЕА пришла в их регион. «В ИКЕА существует твердое правило – никогда не давать взяток. Но если в районе, где находится наш магазин, возникают проблемы, мы помогаем. Такой политики ИКЕА придерживается во всех странах, где работает. Мы – социально ответственная компания. Подчеркну: мы занимаемся не спонсор- ством, а благотворительностью. Каж-

дый наш магазин берет под патронат детский дом, интернат, школу или больницу, расположенные по соседству»,– говорит Кауфманн..

Задание 2

1. Изучите материал кейса. Какие преимущества компания получает, если ведет целенаправленную работу со СМИ? К каким негативным последствиям может привести отсутствие работы со СМИ? Почему для выстраивания работы со СМИ важно привлекать отдельных специалистов и формировать соответствующее подразделение в структуре компании?

По данным российского отделения IABC, 30 % московских компаний до сих пор не имеют пресс-службы, пресс-секретаря либо менеджера по PR в штате сотрудников. В региональных организациях вообще сложно встретить специалиста, который отвечает за взаимодействие с прессой.

Между тем, большинство организаций все-таки общаются с прессой. Они делают это, во-первых, потому, что СМИ не только повышают узнаваемость, но и формируют определенную репутацию. Во-вторых, в зависимости от формата изданий можно выстраивать взаимоотношения как с потребительской, так и с деловой аудиторией и в конечном итоге влиять на финансовые показатели компании.

Олег Дерипаска считается едва ли не самым агрессивным игроком, актив- но использующим PR в собственных интересах. Еще в 2003 г. при «Базовом элементе» на основе PR-департамента компании была создана структура под названием «Евразийская группа», которая, по сути, стала флагманом всех PR-войн и значимых PR-кампаний Дерипаски в последние годы. Здесь в ходу черный пиар, акции устрашения против конкурентов. Однако деятельность подобных структур с лихвой оправдывает себя. В частности, за последнее время империя Дерипаски разрослась до невероятных размеров, а сам он превратился в одного из влиятельнейших предпринимателей страны.

На пресс-конференциях с представителями компаний журналисты имеют возможность получить информацию из первых рук, задать необходимые вопросы. Для СМИ компании часто устраивают пресс-туры, чтобы продемонстрировать собственные разработки, технологии, заводы и прочие объекты.

«Секрет успешного взаимодействия со СМИ состоит в том, чтобы пре- доставлять журналистам именно ту информацию, которая может быть им действительно интересна», – говорит Аэлита Давыдова из i-Free. «Однажды обманув представителя СМИ, можно навсегда потерять его доверие и даже заслужить негативную репутацию среди всего медиа-пространства, – считает Ирина Туманова. – Работа с журналистами сродни работе с деловыми партнерами». Как первых, так и вторых нельзя игнорировать.

Выгода отечественных компаний от эффективных коммуникаций со СМИ заключается в том, что СМИ: повышают узнаваемость; формируют определенную репутацию; выстраивают взаимоотношения с целевой аудиторией; оказывают воздействие на общественное мнение; помогают взаимодействовать с государством; продвигают бренды; исследуют и освеща-

ют рынок; дают возможность публично «надавить» на конкурента.

Задание 3

Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

АВТОВАЗ и альянс Renault-Nissan объявили об учреждении на паритет- ных началах совместной закупочной организации (СЗО). Эта структура будет управлять определенным периметром совместной деятельности трех компа- ний в области закупок, в частности, в области промышленного оборудования, силовых агрегатов и автомобилей на совместных платформах.

ООО «Совместная закупочная организация» (СЗО) в равных долях принадлежит АВТОВАЗу и закупочной организации альянса Renault-Nissan (RNPO), по типу которой она создается. RNPO основана в 2001 г. и является крупней- шей совместной структурой альянса Renault-Nissan; она вносит серьезный вклад в работу по уменьшению расходов. RNPO охватывает всю закупочную деятельность Renault и Nissan в мире.

СЗО, как и RNPO, обеспечит значительную экономию средств трех партнеров в России благодаря увеличению объемов и лучшим ценам поставщиков. СЗО будет использовать методы и стандарты RNPO.

Главная миссия СЗО – сообщение единой позиции поставщикам в области качества, стоимости и сроков поставок комплектующих, а также развитие отношений с поставщиками для углубления локализации комплектующих в России. СЗО будет привлекать мировые компании для включения в панель поставщиков АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, что будет способствовать обновлению технологий и улучшению качества российских поставщиков.

Учреждение совместной закупочной организации – новый этап развития стратегического партнерства АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, которое началось в 2008 г., когда Renault приобрела 25 % акций крупнейшего российского автопроизводителя. СЗО – еще один стимул для продолжения интеграции АВТОВАЗа и альянса, что усилит конкурентоспособность бренда LADA и оптимизирует производство новой продукции под тремя брендами партнеров.

Задание 4

Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

Ростуризм призвал отказаться от посредников при реализации авиабилетов в Болгарию после скандала с туроператором "Турово".

"Ростуризм считает необходимым изменение сложившейся системы оказания услуг авиаперевозки российским туристам, отправляющимся в Болгарию. Нынешняя система предполагает многоуровневые цепочки посредников, непрозрачные схемы и условия взаиморасчетов между ними, монополизацию некоторых сегментов рынка отдельными компаниями и заключение договоров с односторонними обязательствами, не защищающих интересы туристов. Все это создает предпосылки для удорожания услуг и неисполнения обязательств перед потребителями", - сообщили "Интерфаксу" в пресс-службе ведомства.

В Ростуризме напомнили, что из-за спора двух хозяйствующих субъектов - российского туроператора "Турово" и болгарского "Ной Травел" - в конце августа 2018 года порядка 1,5 тыс. российских туристов, в том числе около 150 детей, находившихся на отдыхе в Болгарии, столкнулись с невозможностью воспользоваться оплаченными авиабилетами обратно в Россию.

В Ростуризме подчеркнули, что спор между хозяйствующими субъектами не должен отражаться на туристах. "Потребителям, безусловно, должны быть в полном объеме оказаны оплаченные ими услуги, а разногласия должны быть урегулированы в суде после завершения чартерной программы", - заключили в службе.

Задание 5

Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

На авиасалоне МАКС-2011 был представлен ряд компаний, которые дости- гли мирового уровня конкурентоспособности в производстве авиационных компонентов и благодаря сотрудничеству с компанией Airbus внедряются в мировую систему разделения труда в современном гражданском самоле- тостроении.

В области закупки материалов основными партнерами Airbus в России выступают «ВСМПО-АВИСМА» и Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ). Компания «ВСМПО-АВИСМА» – основной поставщик титана для Airbus и EADS, покрывающий свыше 60 % потребностей. В апреле 2009 г. Airbus/EADS и «ВСМПО-АВИСМА» подписали долгосрочный контракт до 2020 г. стоимостью 4 млрд долл. При этом сотрудничество не ограничивается только покупкой сырья – начата работа с «ВСМПО-АВИСМА» по механической обработке ти- тановых изделий.

КУМЗ выступает поставщиком алюминиевых сплавов; в 2010 г. была про- ведена аттестация производимых КУМЗ алюминиевых плит. Российский поставщих алюминия стал частью вертикально интегрированной цепочки поставок, поскольку из этого металла в России выпускаются конструкционные элементы для Airbus.

На сегодня уже каждый третий самолет семейства А320 имеет детали, сделанные в России. Корпорация «Иркут» выпускает для А320 килевые

балки – один из важнейших структурных элементов в конструкции самолета, а также отсеки передней стойки шасси и направляющие закрылки. ВАСО производит обтекатели пилона, а завод «Гидромаш» – корпуса и штоки управляющего цилиндра. На предприятии «Liebherr-Россия» освоен выпуск сервоприводов для руля направления. «ВСМПО-АВИСМА» поставляет титановую продукцию. Кроме того, сотрудники инженерного центра ECAR в России участвовали в раз- работке новых законцовок крыла (sharklets) и занимаются конструкторской поддержкой серийно выпускаемых самолетов.

Немаловажно и участие российских предприятий в программе А380. На этапе проектирования аэродинамические исследования проводились в ЦАГИ, а ECAR занимался весовой оптимизацией конструкции фюзеляжа. Сейчас СП «Hamilton Standard – Наука» выпускает теплообменники для сис- темы кондиционирования воздуха, «Гидромаш» – блоки клапанов системы управления полетом, а «ВСМПО-АВИСМА» – титановые штамповки для основных опор шасси.

Задания 3 типа

1. Составьте план работ по разработке бизнес-плана, который Вы предполагаете реализовать.
2. Определите последовательность заполнения структурных блоков бизнес-модели. Ответ обоснуйте.
3. Составьте оглавление бизнес-плана, объясняя последовательность расположения его разделов.
4. Составьте аннотацию бизнес-плана.
5. В табличной либо произвольной форме составьте резюме проекта.
6. Дайтк описание тех видов продукции (услуг), которые предлагаются на рынок.
7. Определите движущие силы конкуренции и ключевые факторы успеха проекта.
8. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.
9. Составьте представление о конкурентах, выявите их сильные и слабые стороны, возможности и угрозы внешней среды, а также покажите конкурентные преимущества
10. Определите последовательность разработки бизнес-плана, сроки завершения работ по формированию его отдельных разделов.

Приложение

Оценочные материалы для
проведения промежуточной аттестации
по дисциплине «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию»

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Сущность и значение бизнес-планирования
2. Изучите материал кейса. Каким образом компания ИКЕА управляет GR-коммуникациями в России? С какими проблемами ей приходится сталкиваться?

Шестнадцать лет назад компания ИКЕА произвела революцию на отечествен- ном рынке, став первым иностранным инвестором в российскую розничную торговлю и предложив неискушенному покупателю невиданный доселе формат гипермаркета мебели и товаров для дома. В первый день работы магазин посетили около 35 тыс. человек. Через несколько лет компания начала строить вокруг своих магазинов семейные торговые центры МЕГА, которые также привлекли посетителей и размерами, и составом арендаторов. Однако если покупатели полюбили ИКЕА сразу, то у российских чиновников отношения со шведами не заладились. В середине декабря 2004 г. перед открытием торгового центра МЕГА в Химках разразился громкий скандал с российской ИКЕА: местные власти запретили открывать ТЦ из-за того, что ведущая к нему дорога пересекала проходящий над землей участок газопровода высокого давления. Через пару дней после инцидента руководство ИКЕА созвало пресс-конференцию, в ко- торой принял участие мэр Химок Владимир Стрельченко. Стороны объявили об урегулировании конфликта. ИКЕА обещала администрации Химок выделить 1 млн долл. на развитие детского спорта в городе. «Подобные взносы такая большая компания могла бы делать ежегодно», – заявил тогда Стрельченко. Сам факт «пожертвования» и реакция чиновника могут свидетельствовать о том, что дело было вовсе не в близости газопровода. В 2005 г. ИКЕА столк- нулась с аналогичными проблемами в Екатеринбурге, где природоохранная прокуратура Свердловской области потребовала приостановить строительство магазина на основании отсутствия доработанных документов экологической экспертизы. Этот конфликт также был

урегулирован. «ИКЕА никогда не берет и не дает взяток, – всегда повторял бывший гла- ва российского представительства ИКЕА Леннарт Дальгрен. – Наши планы в России рассчитаны на 100 лет вперед. Подобным не может похвастаться ни одна другая компания. Взятки – это краткосрочное решение проблем. Лучше ИКЕА замедлит реализацию своего проекта, но преодолеет все кор- рупционные препятствия». Преемник Дальгрена Пер Кауфманн обещает, что политика шведской ком- пании в России останется неизменной. ИКЕА будет по-прежнему информаци- онно открытой компанией, которая принципиально не дает взяток. Кауфманн, проработав в Италии долгие годы, говорит, что Россия очень напоминает ему Италию: здесь личные отношения играют очень важную роль. В Западной Европе на первом месте законы, в России же многое зависит от отношений. Поскольку Россия, двигаясь по пути укоренения рыночной эко- номики, развивается очень динамично, законы все больше отстают от жизни. Российские властные структуры еще не успели приспособиться к экономическому росту. Кауфманн надеется, что многие чиновники искренне верят в то, что ИКЕА полезна российскому обществу, и хотят, чтобы компания работала здесь. ИКЕА всегда поддерживала пресса. Например, когда у компании были сложности со строительством моста на Ленинградском шоссе или с открытием торгового центра МЕГА в Химках, СМИ встали на ее сторону. Решая проблемы с местной администрацией, таможней, СЭС, ИКЕА ста- рается быть открытой, выполнять обещанное. Во всех властных структурах ИКЕА находит людей, которым она интересна и которые хотят, чтобы она работала в России. К сожалению, есть и чиновники, не желающие, чтобы ИКЕА пришла в их регион. «В ИКЕА существует твердое правило – никогда не давать взяток. Но если в районе, где находится наш магазин, возникают проблемы, мы помогаем. Такой политики ИКЕА придерживается во всех странах, где работает. Мы – социально ответственная компания. Подчеркну: мы занимаемся не спонсор- ством, а благотворительностью. Каждый наш магазин берет под патронат детский дом, интернат, школу или больницу, расположенные по соседству»,– говорит Кауфманн.

3. Составьте план работ по разработке бизнес-плана, который Вы предполагаете реализовать.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

1. Отличие бизнес-плана от технико-экономического обоснования.

2. Изучите материал кейса. Какие преимущества компания получает, если ведет целенаправленную работу со СМИ? К каким негативным последствиям может привести отсутствие работы со СМИ? Почему для выстраивания работы со СМИ важно привлекать отдельных специалистов и формировать соответствующее подразделение в структуре компании?

По данным российского отделения IABC, 30 % московских компаний до сих пор не имеют пресс-службы, пресс-секретаря либо менеджера по PR в штате сотрудников. В региональных организациях вообще сложно встретить специалиста, который отвечает за взаимодействие с прессой.

Между тем, большинство организаций все-таки общаются с прессой. Они делают это, во-первых, потому, что СМИ не только повышают узнаваемость, но и формируют определенную репутацию. Во-вторых, в зависимости от формата изданий можно выстраивать взаимоотношения как с потребительской, так и с деловой аудиторией и в конечном итоге влиять на финансовые показатели компании.

Олег Дерипаска считается едва ли не самым агрессивным игроком, актив- но использующим PR в собственных интересах. Еще в 2003 г. при «Базовом элементе» на основе PR-департамента компании была создана структура под названием «Евразийская группа», которая, по сути, стала флагманом всех PR-войн и значимых PR-кампаний Дерипаски в последние годы. Здесь в ходу черный пиар, акции устрашения против конкурентов. Однако деятельность подобных структур с лихвой оправдывает себя. В частности, за последнее время империя Дерипаски разрослась до невероятных размеров, а сам он превратился в одного из влиятельнейших предпринимателей страны.

На пресс-конференциях с представителями компаний журналисты имеют возможность получить информацию из первых рук, задать необходимые вопросы. Для СМИ компании часто устраивают пресс-туры, чтобы продемонстрировать собственные разработки, технологии, заводы и прочие объекты.

«Секрет успешного взаимодействия со СМИ состоит в том, чтобы пре- доставлять журналистам именно ту информацию, которая может быть

им действительно интересна», – говорит Аэлита Давыдова из i-Free. «Однажды обманув представителя СМИ, можно навсегда потерять его доверие и даже заслужить негативную репутацию среди всего медиа-пространства, – считает Ирина Туманова. – Работа с журналистами сродни работе с деловыми партнерами». Как первых, так и вторых нельзя игнорировать.

Выгода отечественных компаний от эффективных коммуникаций со СМИ заключается в том, что СМИ: повышают узнаваемость; формируют определенную репутацию; выстраивают взаимоотношения с целевой аудиторией; оказывают воздействие на общественное мнение; помогают взаимодействовать с государством; продвигают бренды; исследуют и освещают рынок; дают возможность публично «надавить» на конкурента.

3. Определите последовательность заполнения структурных блоков бизнес-модели. Ответ обоснуйте.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

1. Организация процесса бизнес-планирования.
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

АВТОВАЗ и альянс Renault-Nissan объявили об учреждении на паритет- ных началах совместной закупочной организации (СЗО). Эта структура будет управлять определенным периметром совместной деятельности трех компа- ний в области закупок, в частности, в области промышленного оборудования, силовых агрегатов и автомобилей на совместных платформах.

ООО «Совместная закупочная организация» (СЗО) в равных долях принадлежит АВТОВАЗу и закупочной организации альянса Renault-Nissan (RNPO), по типу которой она создается. RNPO основана в 2001 г. и является крупней- шей совместной структурой альянса Renault-Nissan; она вносит серьезный вклад в работу по уменьшению расходов. RNPO охватывает всю закупочную деятельность Renault и Nissan в мире.

СЗО, как и RNPO, обеспечит значительную экономию средств трех партнеров в России благодаря увеличению объемов и лучшим ценам поставщиков. СЗО будет использовать методы и стандарты RNPO.

Главная миссия СЗО – сообщение единой позиции поставщикам в области качества, стоимости и сроков поставок комплектующих, а также развитие отношений с поставщиками для углубления локализации комплектующих в России. СЗО будет привлекать мировые компании для включения в панель поставщиков АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, что будет способствовать обновлению технологий и улучшению качества российских поставщиков.

Учреждение совместной закупочной организации – новый этап развития стратегического партнерства АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, которое началось в 2008 г., когда Renault приобрела 25 % акций крупнейшего российского автопроизводителя. СЗО – еще один стимул для продолжения интеграции АВТОВАЗа и альянса, что усилит конкурентоспособность бренда LADA и оптимизирует производство новой продукции под тремя брендами партнеров.

3. Составьте оглавление бизнес-плана, объясняя последовательность

расположения его разделов.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

1. Бизнес-план и инвестиционный проект, их отличия.
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

Ростуризм призвал отказаться от посредников при реализации авиабилетов в Болгарию после скандала с туроператором "Турово".

"Ростуризм считает необходимым изменение сложившейся системы оказания услуг авиаперевозки российским туристам, отправляющимся в Болгарию. Нынешняя система предполагает многоуровневые цепочки посредников, непрозрачные схемы и условия взаиморасчетов между ними, монополизацию некоторых сегментов рынка отдельными компаниями и заключение договоров с односторонними обязательствами, не защищающих интересы туристов. Все это создает предпосылки для удорожания услуг и неисполнения обязательств перед потребителями", - сообщили "Интерфаксу" в пресс-службе ведомства.

В Ростуризме напомнили, что из-за спора двух хозяйствующих субъектов - российского туроператора "Турово" и болгарского "Ной Травел" - в конце августа 2018 года порядка 1,5 тыс. российских туристов, в том числе около 150 детей, находившихся на отдыхе в Болгарии, столкнулись с невозможностью воспользоваться оплаченными авиабилетами обратно в Россию. В Ростуризме подчеркнули, что спор между хозяйствующими субъектами не должен отражаться на туристах. "Потребителям, безусловно, должны быть в полном объеме оказаны оплаченные ими услуги, а разногласия должны быть урегулированы в суде после завершения чартерной программы", - заключили в службе.

3. Составьте аннотацию бизнес-плана.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

1. Функции бизнес-плана

2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

На авиасалоне МАКС-2011 был представлен ряд компаний, которые дости- гли мирового уровня конкурентоспособности в производстве авиационных компонентов и благодаря сотрудничеству с компанией Airbus внедряются в мировую систему разделения труда в современном гражданском самоле- тостроении.

В области закупки материалов основными партнерами Airbus в России выступают «ВСМПО-АВИСМА» и Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ). Компания «ВСМПО-АВИСМА» – основной поставщик титана для Airbus и EADS, покрывающий свыше 60 % потребностей. В апреле 2009 г. Airbus/EADS и «ВСМПО-АВИСМА» подписали долгосрочный контракт до 2020 г. стоимостью 4 млрд долл. При этом сотрудничество не ограничивается только покупкой сырья – начата работа с «ВСМПО-АВИСМА» по механической обработке ти- тановых изделий.

КУМЗ выступает поставщиком алюминиевых сплавов; в 2010 г. была про- ведена аттестация производимых КУМЗ алюминиевых плит. Российский поставщих алюминия стал частью вертикально интегрированной цепочки поставок, поскольку из этого металла в России выпускаются конструкционные элементы для Airbus.

На сегодня уже каждый третий самолет семейства А320 имеет детали, сделанные в России. Корпорация «Иркут» выпускает для А320 килевые балки – один из важнейших структурных элементов в конструкции самолета, а также отсеки передней стойки шасси и направляющие закрылки. ВАСО производит обтекатели пилона, а завод «Гидромаш» – корпуса и штоки управляющего цилиндра. На предприятии «Liebherr-Россия» освоен выпуск сервоприводов для руля направления. «ВСМПО-АВИСМА» поставляет титановую продукцию. Кроме того, сотрудники инженерного центра ECAR в России участвовали в раз- работке новых законцовок крыла (sharklets) и занимаются конструкторской поддержкой серийно выпускаемых самолетов.

Немаловажно и участие российских предприятий в программе А380. На этапе проектирования аэродинамические исследования проводились в ЦАГИ, а ECAR занимался весовой оптимизацией конструкции фюзеляжа. Сейчас СП «Hamilton Standard – Наука» выпускает теплообменники для

сис- темы кондиционирования воздуха, «Гидромаш» – блоки клапанов системы управления полетом, а «ВСМПО-АВИСМА» – титановые штамповки для основных опор шасси.

3. В табличной либо произвольной форме составьте резюме проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 6

1. Производственный план промышленного предприятия
2. Изучите материал кейса. Каким образом компания ИКЕА управляет GR-коммуникациями в России? С какими проблемами ей приходится сталкиваться?

Шестнадцать лет назад компания ИКЕА произвела революцию на отечествен- ном рынке, став первым иностранным инвестором в российскую розничную торговлю и предложив неискушенному покупателю невиданный доселе формат гипермаркета мебели и товаров для дома. В первый день работы магазин посетили около 35 тыс. человек. Через несколько лет компания начала строить вокруг своих магазинов семейные торговые центры МЕГА, которые также привлекли посетителей и размерами, и составом арендаторов. Однако если покупатели полюбили ИКЕА сразу, то у российских чиновников отношения со шведами не заладились. В середине декабря 2004 г. перед открытием торгового центра МЕГА в Химках разразился громкий скандал с российской ИКЕА: местные власти запретили открывать ТЦ из-за того, что ведущая к нему дорога пересекала проходящий над землей участок газопровода высокого давления. Через пару дней после инцидента руководство ИКЕА созвало пресс-конференцию, в ко- торой принял участие мэр Химок Владимир Стрельченко. Стороны объявили об урегулировании конфликта. ИКЕА обещала администрации Химок выделить 1 млн долл. на развитие детского спорта в городе. «Подобные взносы такая большая компания могла бы делать ежегодно», – заявил тогда Стрельченко. Сам факт «пожертвования» и реакция чиновника могут свидетельствовать о том, что дело было вовсе не в близости газопровода. В 2005 г. ИКЕА столк- нулась с аналогичными проблемами в Екатеринбурге, где природоохранная прокуратура Свердловской области потребовала приостановить строительство магазина на основании отсутствия доработанных документов экологической экспертизы. Этот конфликт также был урегулирован. «ИКЕА никогда не берет и не дает взяток, – всегда повторял бывший гла- ва российского представительства ИКЕА Леннарт Дальгрен. – Наши планы в России рассчитаны на 100 лет вперед. Подобным не мо-

жет похвастаться ни одна другая компания. Взятки – это краткосрочное решение проблем. Лучше ИКЕА замедлит реализацию своего проекта, но преодолеет все кор- рупционные препятствия». Преемник Дальгрена Пер Кауфманн обещает, что политика шведской ком- пании в России останется неизменной. ИКЕА будет по-прежнему информаци- онно открытой компанией, которая принципиально не дает взяток. Кауфманн, проработав в Италии долгие годы, говорит, что Россия очень напоминает ему Италию: здесь личные отношения играют очень важную роль. В Западной Европе на первом месте законы, в России же многое зависит от отношений. Поскольку Россия, двигаясь по пути укоренения рыночной эко- номики, развивается очень динамично, законы все больше отстают от жизни. Российские властные структуры еще не успели приспособиться к экономическому росту. Кауфманн надеется, что многие чиновники искренне верят в то, что ИКЕА полезна российскому обществу, и хотят, чтобы компания работала здесь. ИКЕА всегда поддерживала пресса. Например, когда у компании были сложности со строительством моста на Ленинградском шоссе или с открытием торгового центра МЕГА в Химках, СМИ встали на ее сторону. Решая проблемы с местной администрацией, таможней, СЭС, ИКЕА ста- рается быть открытой, выполнять обещанное. Во всех властных структурах ИКЕА находит людей, которым она интересна и которые хотят, чтобы она работала в России. К сожалению, есть и чиновники, не желающие, чтобы ИКЕА пришла в их регион. «В ИКЕА существует твердое правило – никогда не давать взяток. Но если в районе, где находится наш магазин, возникают проблемы, мы помогаем. Такой политики ИКЕА придерживается во всех странах, где работает. Мы – социально ответственная компания. Подчеркну: мы занимаемся не спонсор- ством, а благотворительностью. Каждый наш магазин берет под патронат детский дом, интернат, школу или больницу, расположенные по соседству»,– говорит Кауфманн.

3. Дайте описание тех видов продукции (услуг), которые предлагаются на рынок.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7

1. Проведение аудита бизнес-плана

2. Изучите материал кейса. Какие преимущества компания получает, если ведет целенаправленную работу со СМИ? К каким негативным последствиям может привести отсутствие работы со СМИ? Почему для выстраивания работы со СМИ важно привлекать отдельных специалистов и формировать соответствующее подразделение в структуре компании?

По данным российского отделения IABC, 30 % московских компаний до сих пор не имеют пресс-службы, пресс-секретаря либо менеджера по PR в штате сотрудников. В региональных организациях вообще сложно встретить специалиста, который отвечает за взаимодействие с прессой.

Между тем, большинство организаций все-таки общаются с прессой. Они делают это, во-первых, потому, что СМИ не только повышают узнаваемость, но и формируют определенную репутацию. Во-вторых, в зависимости от формата изданий можно выстраивать взаимоотношения как с потребительской, так и с деловой аудиторией и в конечном итоге влиять на финансовые показатели компании.

Олег Дерипаска считается едва ли не самым агрессивным игроком, актив- но использующим PR в собственных интересах. Еще в 2003 г. при «Базовом элементе» на основе PR-департамента компании была создана структура под названием «Евразийская группа», которая, по сути, стала флагманом всех PR-войн и значимых PR-кампаний Дерипаски в последние годы. Здесь в ходу черный пиар, акции устрашения против конкурентов. Однако деятельность подобных структур с лихвой оправдывает себя. В частности, за последнее время империя Дерипаски разрослась до невероятных размеров, а сам он превратился в одного из влиятельнейших предпринимателей страны.

На пресс-конференциях с представителями компаний журналисты имеют возможность получить информацию из первых рук, задать необходимые вопросы. Для СМИ компании часто устраивают пресс-туры, чтобы продемонстрировать собственные разработки, технологии, заводы и прочие объекты.

«Секрет успешного взаимодействия со СМИ состоит в том, чтобы пре- доставлять журналистам именно ту информацию, которая может быть им действительно интересна», – говорит Аэлита Давыдова из i-Free. «Однажды обманув представителя СМИ, можно навсегда потерять его доверие

и даже заслужить негативную репутацию среди всего медиа-пространства, – считает Ирина Туманова. – Работа с журналистами сродни работе с деловыми партнерами». Как первых, так и вторых нельзя игнорировать.

Выгода отечественных компаний от эффективных коммуникаций со СМИ заключается в том, что СМИ: повышают узнаваемость; формируют определенную репутацию; выстраивают взаимоотношения с целевой аудиторией; оказывают воздействие на общественное мнение; помогают взаимодействовать с государством; продвигают бренды; исследуют и освещают рынок; дают возможность публично «надавить» на конкурента.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 8

1. Требования к оформлению и наполнению бизнес-плана
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

АВТОВАЗ и альянс Renault-Nissan объявили об учреждении на паритет- ных началах совместной закупочной организации (СЗО). Эта структура будет управлять определенным периметром совместной деятельности трех компаний в области закупок, в частности, в области промышленного оборудования, силовых агрегатов и автомобилей на совместных платформах.

ООО «Совместная закупочная организация» (СЗО) в равных долях принадлежит АВТОВАЗу и закупочной организации альянса Renault-Nissan (RNPO), по типу которой она создается. RNPO основана в 2001 г. и является крупней- шей совместной структурой альянса Renault-Nissan; она вносит серьезный вклад в работу по уменьшению расходов. RNPO охватывает всю закупочную деятельность Renault и Nissan в мире.

СЗО, как и RNPO, обеспечит значительную экономию средств трех партнеров в России благодаря увеличению объемов и лучшим ценам поставщиков. СЗО будет использовать методы и стандарты RNPO.

Главная миссия СЗО – сообщение единой позиции поставщикам в области качества, стоимости и сроков поставок комплектующих, а также развитие отношений с поставщиками для углубления локализации комплектующих в России. СЗО будет привлекать мировые компании для включения в панель поставщиков АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, что будет способствовать обновлению технологий и улучшению качества российских поставщиков.

Учреждение совместной закупочной организации – новый этап развития стратегического партнерства АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, которое началось в 2008 г., когда Renault приобрела 25 % акций крупнейшего российского автопроизводителя. СЗО – еще один стимул для продолжения интеграции АВТОВАЗа и альянса, что усилит конкурентоспособность бренда LADA и оптимизирует производство новой продукции под тремя брендами партнеров.

3. Составьте план работ по разработке бизнес-плана, который Вы

предполагаете реализовать.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 9

1. План маркетинга и его особенности в бизнес-планировании

2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

Ростуризм призвал отказаться от посредников при реализации авиабилетов в Болгарию после скандала с туроператором "Турово".

"Ростуризм считает необходимым изменение сложившейся системы оказания услуг авиаперевозки российским туристам, отправляющимся в Болгарию. Нынешняя система предполагает многоуровневые цепочки посредников, непрозрачные схемы и условия взаиморасчетов между ними, монополизацию некоторых сегментов рынка отдельными компаниями и заключение договоров с односторонними обязательствами, не защищающих интересы туристов. Все это создает предпосылки для удорожания услуг и неисполнения обязательств перед потребителями", - сообщили "Интерфаксу" в пресс-службе ведомства.

В Ростуризме напомнили, что из-за спора двух хозяйствующих субъектов - российского туроператора "Турово" и болгарского "Ной Травел" - в конце августа 2018 года порядка 1,5 тыс. российских туристов, в том числе около 150 детей, находившихся на отдыхе в Болгарии, столкнулись с невозможностью воспользоваться оплаченными авиабилетами обратно в Россию. В Ростуризме подчеркнули, что спор между хозяйствующими субъектами не должен отражаться на туристах. "Потребителям, безусловно, должны быть в полном объеме оказаны оплаченные ими услуги, а разногласия должны быть урегулированы в суде после завершения чартерной программы", - заключили в службе.

3. Составьте план работ по разработке бизнес-плана, который Вы предполагаете реализовать.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 10

1. Описание отрасли и объекта бизнес-плана организации.
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

На авиасалоне МАКС-2011 был представлен ряд компаний, которые достигли мирового уровня конкурентоспособности в производстве авиационных компонентов и благодаря сотрудничеству с компанией Airbus внедряются в мировую систему разделения труда в современном гражданском самолетостроении.

В области закупки материалов основными партнерами Airbus в России выступают «ВСМПО-АВИСМА» и Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ). Компания «ВСМПО-АВИСМА» – основной поставщик титана для Airbus и EADS, покрывающий свыше 60 % потребностей. В апреле 2009 г. Airbus/EADS и «ВСМПО-АВИСМА» подписали долгосрочный контракт до 2020 г. стоимостью 4 млрд долл. При этом сотрудничество не ограничивается только покупкой сырья – начата работа с «ВСМПО-АВИСМА» по механической обработке ти- тановых изделий.

КУМЗ выступает поставщиком алюминиевых сплавов; в 2010 г. была про- ведена аттестация производимых КУМЗ алюминиевых плит. Российский поставщих алюминия стал частью вертикально интегрированной цепочки поставок, поскольку из этого металла в России выпускаются конструкционные элементы для Airbus.

На сегодня уже каждый третий самолет семейства А320 имеет детали, сделанные в России. Корпорация «Иркут» выпускает для А320 килевые балки – один из важнейших структурных элементов в конструкции самолета, а также отсеки передней стойки шасси и направляющие закрылки. ВАСО производит обтекатели пилона, а завод «Гидромаш» – корпуса и штоки управляющего цилиндра. На предприятии «Liebherr-Россия» освоен выпуск сервоприводов для руля направления. «ВСМПО-АВИСМА» поставляет титановую продукцию. Кроме того, сотрудники инженерного центра ECAR в России участвовали в раз- работке новых законцовок крыла (sharklets) и занимаются конструкторской поддержкой серийно выпускаемых самолетов.

Немаловажно и участие российских предприятий в программе А380. На этапе проектирования аэродинамические исследования проводились в ЦАГИ, а ECAR занимался весовой оптимизацией конструкции фюзеляжа. Сейчас СП «Hamilton Standard – Наука» выпускает теплообменники для сис- темы кондиционирования воздуха, «Гидромаш» – блоки клапанов системы управления полетом, а «ВСМПО-АВИСМА» – титановые штампов-

ки для основных опор шасси.

3. В табличной либо произвольной форме составьте резюме проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 11

1. Проведение исследований и анализа рынка.
2. Изучите материал кейса. Каким образом компания ИКЕА управляет GR-коммуникациями в России? С какими проблемами ей приходится сталкиваться?

Шестнадцать лет назад компания ИКЕА произвела революцию на отечественном рынке, став первым иностранным инвестором в российскую розничную торговлю и предложив неискушенному покупателю невиданный доселе формат гипермаркета мебели и товаров для дома. В первый день работы магазин посетили около 35 тыс. человек. Через несколько лет компания начала строить вокруг своих магазинов семейные торговые центры МЕГА, которые также привлекли посетителей и размерами, и составом арендаторов. Однако если покупатели полюбили ИКЕА сразу, то у российских чиновников отношения со шведами не заладились. В середине декабря 2004 г. перед открытием торгового центра МЕГА в Химках разразился громкий скандал с российской ИКЕА: местные власти запретили открывать ТЦ из-за того, что ведущая к нему дорога пересекала проходящий над землей участок газопровода высокого давления. Через пару дней после инцидента руководство ИКЕА созвало пресс-конференцию, в ко- торой принял участие мэр Химок Владимир Стрельченко. Стороны объявили об урегулировании конфликта. ИКЕА обещала администрации Химок выделить 1 млн долл. на развитие детского спорта в городе. «Подобные взносы такая большая компания могла бы делать ежегодно», – заявил тогда Стрельченко. Сам факт «пожертвования» и реакция чиновника могут свидетельствовать о том, что дело было вовсе не в близости газопровода. В 2005 г. ИКЕА столк- нулась с аналогичными проблемами в Екатеринбурге, где природоохранная прокуратура Свердловской области потребовала приостановить строительство магазина на основании отсутствия доработанных документов экологической экспертизы. Этот конфликт также был урегулирован. «ИКЕА никогда не берет и не дает взяток, – всегда повторял бывший гла- ва российского представительства ИКЕА Леннарт Дальгрен. – Наши планы в России рассчитаны на 100 лет вперед. Подобным не мо-

жет похвастаться ни одна другая компания. Взятки – это краткосрочное решение проблем. Лучше ИКЕА замедлит реализацию своего проекта, но преодолеет все кор- рупционные препятствия». Преемник Дальгрена Пер Кауфманн обещает, что политика шведской компании в России останется неизменной. ИКЕА будет по-прежнему информационно открытой компанией, которая принципиально не дает взяток. Кауфманн, проработав в Италии долгие годы, говорит, что Россия очень напоминает ему Италию: здесь личные отношения играют очень важную роль. В Западной Европе на первом месте законы, в России же многое зависит от отношений. Поскольку Россия, двигаясь по пути укоренения рыночной эко- номики, развивается очень динамично, законы все больше отстают от жизни. Российские властные структуры еще не успели приспособиться к экономическому росту. Кауфманн надеется, что многие чиновники искренне верят в то, что ИКЕА полезна российскому обществу, и хотят, чтобы компания работала здесь. ИКЕА всегда поддерживала пресса. Например, когда у компании были сложности со строительством моста на Ленинградском шоссе или с открытием торгового центра МЕГА в Химках, СМИ встали на ее сторону. Решая проблемы с местной администрацией, таможней, СЭС, ИКЕА старается быть открытой, выполнять обещанное. Во всех властных структурах ИКЕА находит людей, которым она интересна и которые хотят, чтобы она работала в России. К сожалению, есть и чиновники, не желающие, чтобы ИКЕА пришла в их регион. «В ИКЕА существует твердое правило – никогда не давать взяток. Но если в районе, где находится наш магазин, возникают проблемы, мы помогаем. Такой политики ИКЕА придерживается во всех странах, где работает. Мы – социально ответственная компания. Подчеркну: мы занимаемся не спонсор- ством, а благотворительностью. Каждый наш магазин берет под патронат детский дом, интернат, школу или больницу, расположенные по соседству»,– говорит Кауфманн.

3. В табличной либо произвольной форме составьте резюме проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 12

1. Резюме бизнес-плана и его значение.
2. Изучите материал кейса. Какие преимущества компания получает, если ведет целенаправленную работу со СМИ? К каким негативным последствиям может привести отсутствие работы со СМИ? Почему для выстраивания работы со СМИ важно привлекать отдельных специалистов и формировать соответствующее подразделение в структуре компании?

По данным российского отделения IABC, 30 % московских компаний до сих пор не имеют пресс-службы, пресс-секретаря либо менеджера по PR в штате сотрудников. В региональных организациях вообще сложно встретить специалиста, который отвечает за взаимодействие с прессой.

Между тем, большинство организаций все-таки общаются с прессой. Они делают это, во-первых, потому, что СМИ не только повышают узнаваемость, но и формируют определенную репутацию. Во-вторых, в зависимости от формата изданий можно выстраивать взаимоотношения как с потребительской, так и с деловой аудиторией и в конечном итоге влиять на финансовые показатели компании.

Олег Дерипаска считается едва ли не самым агрессивным игроком, актив- но использующим PR в собственных интересах. Еще в 2003 г. при «Базовом элементе» на основе PR-департамента компании была создана структура под названием «Евразийская группа», которая, по сути, стала флагманом всех PR-войн и значимых PR-кампаний Дерипаски в последние годы. Здесь в ходу черный пиар, акции устрашения против конкурентов. Однако деятельность подобных структур с лихвой оправдывает себя. В частности, за последнее время империя Дерипаски разрослась до невероятных размеров, а сам он превратился в одного из влиятельнейших предпринимателей страны.

На пресс-конференциях с представителями компаний журналисты имеют возможность получить информацию из первых рук, задать необходимые вопросы. Для СМИ компании часто устраивают пресс-туры, чтобы продемонстрировать собственные разработки, технологии, заводы и прочие объекты.

«Секрет успешного взаимодействия со СМИ состоит в том, чтобы пре- доставлять журналистам именно ту информацию, которая может быть им действительно интересна», – говорит Аэлита Давыдова из i-Free. «Однажды обманув представителя СМИ, можно навсегда потерять его доверие

и даже заслужить негативную репутацию среди всего медиа-пространства, – считает Ирина Туманова. – Работа с журналистами сродни работе с деловыми партнерами». Как первых, так и вторых нельзя игнорировать.

Выгода отечественных компаний от эффективных коммуникаций со СМИ заключается в том, что СМИ: повышают узнаваемость; формируют определенную репутацию; выстраивают взаимоотношения с целевой аудиторией; оказывают воздействие на общественное мнение; помогают взаимодействовать с государством; продвигают бренды; исследуют и освещают рынок; дают возможность публично «надавить» на конкурента.

3. В табличной либо произвольной форме составьте резюме проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 13

1. Источники информации для бизнес-планирования.

2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

АВТОВАЗ и альянс Renault-Nissan объявили об учреждении на паритет- ных началах совместной закупочной организации (СЗО). Эта структура будет управлять определенным периметром совместной деятельности трех компаний в области закупок, в частности, в области промышленного оборудования, силовых агрегатов и автомобилей на совместных платформах.

ООО «Совместная закупочная организация» (СЗО) в равных долях принадлежит АВТОВАЗу и закупочной организации альянса Renault-Nissan (RNPO), по типу которой она создается. RNPO основана в 2001 г. и является крупней- шей совместной структурой альянса Renault-Nissan; она вносит серьезный вклад в работу по уменьшению расходов. RNPO охватывает всю закупочную деятельность Renault и Nissan в мире.

СЗО, как и RNPO, обеспечит значительную экономию средств трех партнеров в России благодаря увеличению объемов и лучшим ценам поставщиков. СЗО будет использовать методы и стандарты RNPO.

Главная миссия СЗО – сообщение единой позиции поставщикам в области качества, стоимости и сроков поставок комплектующих, а также развитие отношений с поставщиками для углубления локализации комплектующих в России. СЗО будет привлекать мировые компании для включения в панель поставщиков АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, что будет способствовать обновлению технологий и улучшению качества российских поставщиков.

Учреждение совместной закупочной организации – новый этап развития стратегического партнерства АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, которое началось в 2008 г., когда Renault приобрела 25 % акций крупнейшего российского автопроизводителя. СЗО – еще один стимул для продолжения интеграции АВТОВАЗа и альянса, что усилит конкурентоспособность бренда LADA и оптимизирует производство новой продукции под тремя брендами партнеров.

3. В табличной либо произвольной форме составьте резюме проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 14

1. Принципы и методы бизнес-планирования.

2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

На авиасалоне МАКС-2011 был представлен ряд компаний, которые дости- гли мирового уровня конкурентоспособности в производстве авиационных компонентов и благодаря сотрудничеству с компанией Airbus внедряются в мировую систему разделения труда в современном гражданском самолетостроении.

В области закупки материалов основными партнерами Airbus в России выступают «ВСМПО-АВИСМА» и Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ). Компания «ВСМПО-АВИСМА» – основной поставщик титана для Airbus и EADS, покрывающий свыше 60 % потребностей. В апреле 2009 г. Airbus/EADS и «ВСМПО-АВИСМА» подписали долгосрочный контракт до 2020 г. стоимостью 4 млрд долл. При этом сотрудничество не ограничивается только покупкой сырья – начата работа с «ВСМПО-АВИСМА» по механической обработке ти- тановых изделий.

КУМЗ выступает поставщиком алюминиевых сплавов; в 2010 г. была про- ведена аттестация производимых КУМЗ алюминиевых плит. Российский поставщих алюминия стал частью вертикально интегрированной цепочки поставок, поскольку из этого металла в России выпускаются конструкционные элементы для Airbus.

На сегодня уже каждый третий самолет семейства А320 имеет детали, сделанные в России. Корпорация «Иркут» выпускает для А320 килевые балки – один из важнейших структурных элементов в конструкции самолета, а также отсеки передней стойки шасси и направляющие закрылки. ВАСО производит обтекатели пилона, а завод «Гидромаш» – корпуса и штоки управляющего цилиндра. На предприятии «Liebherr-Россия» освоен выпуск сервоприводов для руля направления. «ВСМПО-АВИСМА» поставляет титановую продукцию. Кроме того, сотрудники инженерного центра ECAR в России участвовали в раз- работке новых законцовок крыла (sharklets) и занимаются конструкторской поддержкой серийно выпускаемых самолетов.

Немаловажно и участие российских предприятий в программе А380.

На этапе проектирования аэродинамические исследования проводились в ЦАГИ, а ECAR занимался весовой оптимизацией конструкции фюзеляжа. Сейчас СП «Hamilton Standard – Наука» выпускает теплообменники для сис- темы кондиционирования воздуха, «Гидромаш» – блоки клапанов системы управления полетом, а «ВСМПО-АВИСМА» – титановые штамповки для основных опор шасси.

3. В табличной либо произвольной форме составьте резюме проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 15

1. Общая структура бизнес-плана.
2. Изучите материал кейса. Каким образом компания ИКЕА управляет GR-коммуникациями в России? С какими проблемами ей приходится сталкиваться?

Шестнадцать лет назад компания ИКЕА произвела революцию на отечествен- ном рынке, став первым иностранным инвестором в российскую розничную торговлю и предложив неискушенному покупателю невиданный доселе формат гипермаркета мебели и товаров для дома. В первый день работы магазин посетили около 35 тыс. человек. Через несколько лет компания начала строить вокруг своих магазинов семейные торговые центры МЕГА, которые также привлекли посетителей и размерами, и составом арендаторов. Однако если покупатели полюбили ИКЕА сразу, то у российских чиновников отношения со шведами не заладились. В середине декабря 2004 г. перед открытием торгового центра МЕГА в Химках разразился громкий скандал с российской ИКЕА: местные власти запретили открывать ТЦ из-за того, что ведущая к нему дорога пересекала проходящий над землей участок газопровода высокого давления. Через пару дней после инцидента руководство ИКЕА созвало пресс-конференцию, в ко- торой принял участие мэр Химок Владимир Стрельченко. Стороны объявили об урегулировании конфликта. ИКЕА обещала администрации Химок выделить 1 млн долл. на развитие детского спорта в городе. «Подобные взносы такая большая компания могла бы делать ежегодно», – заявил тогда Стрельченко. Сам факт «пожертвования» и реакция чиновника могут свидетельствовать о том, что дело было вовсе не в близости газопровода. В 2005 г. ИКЕА столк- нулась с аналогичными проблемами в Екатеринбурге, где природоохранная прокуратура Свердловской области потребовала приостановить строительство магазина на основании отсутствия доработанных документов экологической экспертизы. Этот конфликт также был урегулирован. «ИКЕА никогда не берет и не дает взяток, – всегда повторял бывший гла- ва российского представительства ИКЕА Леннарт Дальгрен. – Наши планы в России рассчитаны на 100 лет вперед. Подобным не мо-

жет похвастаться ни одна другая компания. Взятки – это краткосрочное решение проблем. Лучше ИКЕА замедлит реализацию своего проекта, но преодолеет все кор- рупционные препятствия». Преемник Дальгрена Пер Кауфманн обещает, что политика шведской компании в России останется неизменной. ИКЕА будет по-прежнему информационно открытой компанией, которая принципиально не дает взяток. Кауфманн, проработав в Италии долгие годы, говорит, что Россия очень напоминает ему Италию: здесь личные отношения играют очень важную роль. В Западной Европе на первом месте законы, в России же многое зависит от отношений. Поскольку Россия, двигаясь по пути укоренения рыночной экономики, развивается очень динамично, законы все больше отстают от жизни. Российские властные структуры еще не успели приспособиться к экономическому росту. Кауфманн надеется, что многие чиновники искренне верят в то, что ИКЕА полезна российскому обществу, и хотят, чтобы компания работала здесь. ИКЕА всегда поддерживала пресса. Например, когда у компании были сложности со строительством моста на Ленинградском шоссе или с открытием торгового центра МЕГА в Химках, СМИ встали на ее сторону. Решая проблемы с местной администрацией, таможней, СЭС, ИКЕА старается быть открытой, выполнять обещанное. Во всех властных структурах ИКЕА находит людей, которым она интересна и которые хотят, чтобы она работала в России. К сожалению, есть и чиновники, не желающие, чтобы ИКЕА пришла в их регион. «В ИКЕА существует твердое правило – никогда не давать взяток. Но если в районе, где находится наш магазин, возникают проблемы, мы помогаем. Такой политики ИКЕА придерживается во всех странах, где работает. Мы – социально ответственная компания. Подчеркну: мы занимаемся не спонсорством, а благотворительностью. Каждый наш магазин берет под патронат детский дом, интернат, школу или больницу, расположенные по соседству»,– говорит Кауфманн.

3. В табличной либо произвольной форме составьте резюме проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 16

1. Цель и задачи составления бизнес-плана
2. Изучите материал кейса. Какие преимущества компания получает, если ведет целенаправленную работу со СМИ? К каким негативным последствиям может привести отсутствие работы со СМИ? Почему для выстраивания работы со СМИ важно привлекать отдельных специалистов и формировать соответствующее подразделение в структуре компании?

По данным российского отделения IABC, 30 % московских компаний до сих пор не имеют пресс-службы, пресс-секретаря либо менеджера по PR в штате сотрудников. В региональных организациях вообще сложно встретить специалиста, который отвечает за взаимодействие с прессой.

Между тем, большинство организаций все-таки общаются с прессой. Они делают это, во-первых, потому, что СМИ не только повышают узнаваемость, но и формируют определенную репутацию. Во-вторых, в зависимости от формата изданий можно выстраивать взаимоотношения как с потребительской, так и с деловой аудиторией и в конечном итоге влиять на финансовые показатели компании.

Олег Дерипаска считается едва ли не самым агрессивным игроком, актив- но использующим PR в собственных интересах. Еще в 2003 г. при «Базовом элементе» на основе PR-департамента компании была создана структура под названием «Евразийская группа», которая, по сути, стала флагманом всех PR-войн и значимых PR-кампаний Дерипаски в последние годы. Здесь в ходу черный пиар, акции устрашения против конкурентов. Однако деятельность подобных структур с лихвой оправдывает себя. В частности, за последнее время империя Дерипаски разрослась до невероятных размеров, а сам он превратился в одного из влиятельнейших предпринимателей страны.

На пресс-конференциях с представителями компаний журналисты имеют возможность получить информацию из первых рук, задать необходимые вопросы. Для СМИ компании часто устраивают пресс-туры, чтобы продемонстрировать собственные разработки, технологии, заводы и прочие объекты.

«Секрет успешного взаимодействия со СМИ состоит в том, чтобы пре- доставлять журналистам именно ту информацию, которая может быть им действительно интересна», – говорит Аэлита Давыдова из i-Free. «Однажды обманув представителя СМИ, можно навсегда потерять его доверие

и даже заслужить негативную репутацию среди всего медиа-пространства, – считает Ирина Туманова. – Работа с журналистами сродни работе с деловыми партнерами». Как первых, так и вторых нельзя игнорировать.
Выгода отечественных компаний от эффективных коммуникаций со СМИ заключается в том, что СМИ: повышают узнаваемость; формируют определенную репутацию; выстраивают взаимоотношения с целевой аудиторией; оказывают воздействие на общественное мнение; помогают взаимодействовать с государством; продвигают бренды; исследуют и освещают рынок; дают возможность публично «надавить» на конкурента.

3. В табличной либо произвольной форме составьте резюме проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 17

1. Организационный план и его значение для реализации бизнес-плана
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

АВТОВАЗ и альянс Renault-Nissan объявили об учреждении на паритет- ных началах совместной закупочной организации (СЗО). Эта структура будет управлять определенным периметром совместной деятельности трех компаний в области закупок, в частности, в области промышленного оборудования, силовых агрегатов и автомобилей на совместных платформах.

ООО «Совместная закупочная организация» (СЗО) в равных долях принадлежит АВТОВАЗу и закупочной организации альянса Renault-Nissan (RNPO), по типу которой она создается. RNPO основана в 2001 г. и является крупней- шей совместной структурой альянса Renault-Nissan; она вносит серьезный вклад в работу по уменьшению расходов. RNPO охватывает всю закупочную деятельность Renault и Nissan в мире.

СЗО, как и RNPO, обеспечит значительную экономию средств трех партнеров в России благодаря увеличению объемов и лучшим ценам поставщиков. СЗО будет использовать методы и стандарты RNPO.

Главная миссия СЗО – сообщение единой позиции поставщикам в области качества, стоимости и сроков поставок комплектующих, а также развитие отношений с поставщиками для углубления локализации комплектующих в России. СЗО будет привлекать мировые компании для включения в панель поставщиков АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, что будет способствовать обновлению технологий и улучшению качества российских поставщиков.

Учреждение совместной закупочной организации – новый этап развития стратегического партнерства АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, которое началось в 2008 г., когда Renault приобрела 25 % акций крупнейшего российского автопроизводителя. СЗО – еще один стимул для продолжения интеграции АВТОВАЗа и альянса, что усилит конкурентоспособность бренда LADA и оптимизирует производство новой продукции под тремя брендами партнеров.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 18

1. Отличие бизнес-плана от стратегического плана организации.
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

Ростуризм призвал отказаться от посредников при реализации авиабилетов в Болгарию после скандала с туроператором "Турово".

"Ростуризм считает необходимым изменение сложившейся системы оказания услуг авиаперевозки российским туристам, отправляющимся в Болгарию. Нынешняя система предполагает многоуровневые цепочки посредников, непрозрачные схемы и условия взаиморасчетов между ними, монополизацию некоторых сегментов рынка отдельными компаниями и заключение договоров с односторонними обязательствами, не защищающих интересы туристов. Все это создает предпосылки для удорожания услуг и неисполнения обязательств перед потребителями", - сообщили "Интерфаксу" в пресс-службе ведомства.

В Ростуризме напомнили, что из-за спора двух хозяйствующих субъектов - российского туроператора "Турово" и болгарского "Ной Травел" - в конце августа 2018 года порядка 1,5 тыс. российских туристов, в том числе около 150 детей, находившихся на отдыхе в Болгарии, столкнулись с невозможностью воспользоваться оплаченными авиабилетами обратно в Россию. В Ростуризме подчеркнули, что спор между хозяйствующими субъектами не должен отражаться на туристах. "Потребителям, безусловно, должны быть в полном объеме оказаны оплаченные ими услуги, а разногласия должны быть урегулированы в суде после завершения чартерной программы", - заключили в службе.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 19

1. Проведение анализа бизнес-среды организации.
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

На авиасалоне МАКС-2011 был представлен ряд компаний, которые достигли мирового уровня конкурентоспособности в производстве авиационных компонентов и благодаря сотрудничеству с компанией Airbus внедряются в мировую систему разделения труда в современном гражданском самолетостроении.

В области закупки материалов основными партнерами Airbus в России выступают «ВСМПО-АВИСМА» и Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ). Компания «ВСМПО-АВИСМА» – основной поставщик титана для Airbus и EADS, покрывающий свыше 60 % потребностей. В апреле 2009 г. Airbus/EADS и «ВСМПО-АВИСМА» подписали долгосрочный контракт до 2020 г. стоимостью 4 млрд долл. При этом сотрудничество не ограничивается только покупкой сырья – начата работа с «ВСМПО-АВИСМА» по механической обработке титановых изделий.

КУМЗ выступает поставщиком алюминиевых сплавов; в 2010 г. была про- ведена аттестация производимых КУМЗ алюминиевых плит. Российский поставщик алюминия стал частью вертикально интегрированной цепочки поставок, поскольку из этого металла в России выпускаются конструкционные элементы для Airbus.

На сегодня уже каждый третий самолет семейства А320 имеет детали, сделанные в России. Корпорация «Иркут» выпускает для А320 килевые балки – один из важнейших структурных элементов в конструкции самолета, а также отсеки передней стойки шасси и направляющие закрылки. ВАСО производит обтекатели пилона, а завод «Гидромаш» – корпуса и штоки управляющего цилиндра. На предприятии «Liebherr-Россия» освоен выпуск сервоприводов для руля направления. «ВСМПО-АВИСМА» поставляет титановую продукцию. Кроме того, сотрудники инженерного центра ECAR в России участвовали в раз- работке новых законцовок крыла (sharklets) и занимаются конструкторской поддержкой серийно выпускаемых самолетов.

Немаловажно и участие российских предприятий в программе А380.

На этапе проектирования аэродинамические исследования проводились в ЦАГИ, а ECAR занимался весовой оптимизацией конструкции фюзеляжа. Сейчас СП «Hamilton Standard – Наука» выпускает теплообменники для сис- темы кондиционирования воздуха, «Гидромаш» – блоки клапанов системы управления полетом, а «ВСМПО-АВИСМА» – титановые штамповки для основных опор шасси.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 20

1. Методы прогнозирования в бизнес-планировании.
2. Изучите материал кейса. Каким образом компания ИКЕА управляет GR-коммуникациями в России? С какими проблемами ей приходится сталкиваться?

Шестнадцать лет назад компания ИКЕА произвела революцию на отечествен- ном рынке, став первым иностранным инвестором в российскую розничную торговлю и предложив неискушенному покупателю невиданный доселе формат гипермаркета мебели и товаров для дома. В первый день работы магазин посетили около 35 тыс. человек. Через несколько лет компания начала строить вокруг своих магазинов семейные торговые центры МЕГА, которые также привлекли посетителей и размерами, и составом арендаторов. Однако если покупатели полюбили ИКЕА сразу, то у российских чиновников отношения со шведами не заладились. В середине декабря 2004 г. перед открытием торгового центра МЕГА в Химках разразился громкий скандал с российской ИКЕА: местные власти запретили открывать ТЦ из-за того, что ведущая к нему дорога пересекала проходящий над землей участок газопровода высокого давления. Через пару дней после инцидента руководство ИКЕА созвало пресс-конференцию, в ко- торой принял участие мэр Химок Владимир Стрельченко. Стороны объявили об урегулировании конфликта. ИКЕА обещала администрации Химок выделить 1 млн долл. на развитие детского спорта в городе. «Подобные взносы такая большая компания могла бы делать ежегодно», – заявил тогда Стрельченко. Сам факт «пожертвования» и реакция чиновника могут свидетельствовать о том, что дело было вовсе не в близости газопровода. В 2005 г. ИКЕА столк- нулась с аналогичными проблемами в Екатеринбурге, где природоохранная прокуратура Свердловской области потребовала приостановить строительство магазина на основании отсутствия доработанных документов экологической экспертизы. Этот конфликт также был урегулирован. «ИКЕА никогда не берет и не дает взяток, – всегда повторял бывший гла- ва российского представительства ИКЕА Леннарт Дальгрен. – Наши планы в России рассчитаны на 100 лет вперед. Подобным не мо-

жет похвастаться ни одна другая компания. Взятки – это краткосрочное решение проблем. Лучше ИКЕА замедлит реализацию своего проекта, но преодолеет все кор- рупционные препятствия». Преемник Дальгрена Пер Кауфманн обещает, что политика шведской ком- пании в России останется неизменной. ИКЕА будет по-прежнему информаци- онно открытой компанией, которая принципиально не дает взяток. Кауфманн, проработав в Италии долгие годы, говорит, что Россия очень напоминает ему Италию: здесь личные отношения играют очень важную роль. В Западной Европе на первом месте законы, в России же многое зависит от отношений. Поскольку Россия, двигаясь по пути укоренения рыночной эко- номики, развивается очень динамично, законы все больше отстают от жизни. Российские властные структуры еще не успели приспособиться к экономическому росту. Кауфманн надеется, что многие чиновники искренне верят в то, что ИКЕА полезна российскому обществу, и хотят, чтобы компания работала здесь. ИКЕА всегда поддерживала пресса. Например, когда у компании были сложности со строительством моста на Ленинградском шоссе или с открытием торгового центра МЕГА в Химках, СМИ встали на ее сторону. Решая проблемы с местной администрацией, таможней, СЭС, ИКЕА ста- рается быть открытой, выполнять обещанное. Во всех властных структурах ИКЕА находит людей, которым она интересна и которые хотят, чтобы она работала в России. К сожалению, есть и чиновники, не желающие, чтобы ИКЕА пришла в их регион. «В ИКЕА существует твердое правило – никогда не давать взяток. Но если в районе, где находится наш магазин, возникают проблемы, мы помогаем. Такой политики ИКЕА придерживается во всех странах, где работает. Мы – социально ответственная компания. Подчеркну: мы занимаемся не спонсор- ством, а благотворительностью. Каждый наш магазин берет под патронат детский дом, интернат, школу или больницу, расположенные по соседству»,– говорит Кауфманн.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 21

1. Составление финансового плана и расчет его показателей.
2. Изучите материал кейса. Какие преимущества компания получает, если ведет целенаправленную работу со СМИ? К каким негативным последствиям может привести отсутствие работы со СМИ? Почему для выстраивания работы со СМИ важно привлекать отдельных специалистов и формировать соответствующее подразделение в структуре компании?

По данным российского отделения IABC, 30 % московских компаний до сих пор не имеют пресс-службы, пресс-секретаря либо менеджера по PR в штате сотрудников. В региональных организациях вообще сложно встретить специалиста, который отвечает за взаимодействие с прессой.

Между тем, большинство организаций все-таки общаются с прессой. Они делают это, во-первых, потому, что СМИ не только повышают узнаваемость, но и формируют определенную репутацию. Во-вторых, в зависимости от формата изданий можно выстраивать взаимоотношения как с потребительской, так и с деловой аудиторией и в конечном итоге влиять на финансовые показатели компании.

Олег Дерипаска считается едва ли не самым агрессивным игроком, актив- но использующим PR в собственных интересах. Еще в 2003 г. при «Базовом элементе» на основе PR-департамента компании была создана структура под названием «Евразийская группа», которая, по сути, стала флагманом всех PR-войн и значимых PR-кампаний Дерипаски в последние годы. Здесь в ходу черный пиар, акции устрашения против конкурентов. Однако деятельность подобных структур с лихвой оправдывает себя. В частности, за последнее время империя Дерипаски разрослась до невероятных размеров, а сам он превратился в одного из влиятельнейших предпринимателей страны.

На пресс-конференциях с представителями компаний журналисты имеют возможность получить информацию из первых рук, задать необходимые вопросы. Для СМИ компании часто устраивают пресс-туры, чтобы продемонстрировать собственные разработки, технологии, заводы и прочие объекты.

«Секрет успешного взаимодействия со СМИ состоит в том, чтобы пре- доставлять журналистам именно ту информацию, которая может быть им действительно интересна», – говорит Аэлита Давыдова из i-Free. «Однажды обманув представителя СМИ, можно навсегда потерять его доверие

и даже заслужить негативную репутацию среди всего медиа-пространства, – считает Ирина Туманова. – Работа с журналистами сродни работе с деловыми партнерами». Как первых, так и вторых нельзя игнорировать.
Выгода отечественных компаний от эффективных коммуникаций со СМИ заключается в том, что СМИ: повышают узнаваемость; формируют определенную репутацию; выстраивают взаимоотношения с целевой аудиторией; оказывают воздействие на общественное мнение; помогают взаимодействовать с государством; продвигают бренды; исследуют и освещают рынок; дают возможность публично «надавить» на конкурента.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 22

1. Требования к составлению резюме бизнес-плана.
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

АВТОВАЗ и альянс Renault-Nissan объявили об учреждении на паритет- ных началах совместной закупочной организации (СЗО). Эта структура будет управлять определенным периметром совместной деятельности трех компаний в области закупок, в частности, в области промышленного оборудования, силовых агрегатов и автомобилей на совместных платформах.

ООО «Совместная закупочная организация» (СЗО) в равных долях принадлежит АВТОВАЗу и закупочной организации альянса Renault-Nissan (RNPO), по типу которой она создается. RNPO основана в 2001 г. и является крупней- шей совместной структурой альянса Renault-Nissan; она вносит серьезный вклад в работу по уменьшению расходов. RNPO охватывает всю закупочную деятельность Renault и Nissan в мире.

СЗО, как и RNPO, обеспечит значительную экономию средств трех партнеров в России благодаря увеличению объемов и лучшим ценам поставщиков. СЗО будет использовать методы и стандарты RNPO.

Главная миссия СЗО – сообщение единой позиции поставщикам в области качества, стоимости и сроков поставок комплектующих, а также развитие отношений с поставщиками для углубления локализации комплектующих в России. СЗО будет привлекать мировые компании для включения в панель поставщиков АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, что будет способствовать обновлению технологий и улучшению качества российских поставщиков.

Учреждение совместной закупочной организации – новый этап развития стратегического партнерства АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, которое началось в 2008 г., когда Renault приобрела 25 % акций крупнейшего российского автопроизводителя. СЗО – еще один стимул для продолжения интеграции АВТОВАЗа и альянса, что усилит конкурентоспособность бренда LADA и оптимизирует производство новой продукции под тремя брендами партнеров.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 23

1. Сегментирование рынка в целях бизнес-планирования.
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

Ростуризм призвал отказаться от посредников при реализации авиабилетов в Болгарию после скандала с туроператором "Турово".

"Ростуризм считает необходимым изменение сложившейся системы оказания услуг авиаперевозки российским туристам, отправляющимся в Болгарию. Нынешняя система предполагает многоуровневые цепочки посредников, непрозрачные схемы и условия взаиморасчетов между ними, монополизацию некоторых сегментов рынка отдельными компаниями и заключение договоров с односторонними обязательствами, не защищающих интересы туристов. Все это создает предпосылки для удорожания услуг и неисполнения обязательств перед потребителями", - сообщили "Интерфаксу" в пресс-службе ведомства.

В Ростуризме напомнили, что из-за спора двух хозяйствующих субъектов - российского туроператора "Турово" и болгарского "Ной Травел" - в конце августа 2018 года порядка 1,5 тыс. российских туристов, в том числе около 150 детей, находившихся на отдыхе в Болгарии, столкнулись с невозможностью воспользоваться оплаченными авиабилетами обратно в Россию. В Ростуризме подчеркнули, что спор между хозяйствующими субъектами не должен отражаться на туристах. "Потребителям, безусловно, должны быть в полном объеме оказаны оплаченные ими услуги, а разногласия должны быть урегулированы в суде после завершения чартерной программы", - заключили в службе.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 24

1. Требования к формированию плана производства.

2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

АВТОВАЗ и альянс Renault-Nissan объявили об учреждении на паритет- ных началах совместной закупочной организации (СЗО). Эта структура будет управлять определенным периметром совместной деятельности трех компаний в области закупок, в частности, в области промышленного оборудования, силовых агрегатов и автомобилей на совместных платформах.

ООО «Совместная закупочная организация» (СЗО) в равных долях принадлежит АВТОВАЗу и закупочной организации альянса Renault-Nissan (RNPO), по типу которой она создается. RNPO основана в 2001 г. и является крупней- шей совместной структурой альянса Renault-Nissan; она вносит серьезный вклад в работу по уменьшению расходов. RNPO охватывает всю закупочную деятельность Renault и Nissan в мире.

СЗО, как и RNPO, обеспечит значительную экономию средств трех партнеров в России благодаря увеличению объемов и лучшим ценам поставщиков. СЗО будет использовать методы и стандарты RNPO.

Главная миссия СЗО – сообщение единой позиции поставщикам в области качества, стоимости и сроков поставок комплектующих, а также развитие отношений с поставщиками для углубления локализации комплектующих в России. СЗО будет привлекать мировые компании для включения в панель поставщиков АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, что будет способствовать обновлению технологий и улучшению качества российских поставщиков.

Учреждение совместной закупочной организации – новый этап развития стратегического партнерства АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan, которое началось в 2008 г., когда Renault приобрела 25 % акций крупнейшего российского автопроизводителя. СЗО – еще один стимул для продолжения интеграции АВТОВАЗа и альянса, что усилит конкурентоспособность бренда LADA и оптимизирует производство новой продукции под тремя брендами партнеров.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

Дисциплина Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 25

1. Организация процесса бизнес-планирования.
2. Изучите материал кейса. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества? В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей в каждой из представленных ситуаций?

На авиасалоне МАКС-2011 был представлен ряд компаний, которые дости- гли мирового уровня конкурентоспособности в производстве авиационных компонентов и благодаря сотрудничеству с компанией Airbus внедряются в мировую систему разделения труда в современном гражданском самоле- тостроении.

В области закупки материалов основными партнерами Airbus в России выступают «ВСМПО-АВИСМА» и Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ). Компания «ВСМПО-АВИСМА» – основной поставщик титана для Airbus и EADS, покрывающий свыше 60 % потребностей. В апреле 2009 г. Airbus/EADS и «ВСМПО-АВИСМА» подписали долгосрочный контракт до 2020 г. стоимостью 4 млрд долл. При этом сотрудничество не ограничивается только покупкой сырья – начата работа с «ВСМПО-АВИСМА» по механической обработке ти- тановых изделий.

КУМЗ выступает поставщиком алюминиевых сплавов; в 2010 г. была про- ведена аттестация производимых КУМЗ алюминиевых плит. Российский поставщих алюминия стал частью вертикально интегрированной цепочки поставок, поскольку из этого металла в России выпускаются конструкционные элементы для Airbus.

На сегодня уже каждый третий самолет семейства А320 имеет детали, сделанные в России. Корпорация «Иркут» выпускает для А320 килевые балки – один из важнейших структурных элементов в конструкции самолета, а также отсеки передней стойки шасси и направляющие закрылки. ВАСО производит обтекатели пилона, а завод «Гидромаш» – корпуса и штоки управляющего цилиндра. На предприятии «Liebherr-Россия» освоен выпуск сервоприводов для руля направления. «ВСМПО-АВИСМА» поставляет титановую продукцию. Кроме того, сотрудники инженерного центра ECAR в России участвовали в раз- работке новых законцовок крыла (sharklets) и занимаются конструкторской поддержкой серийно выпускаемых самолетов.

Немаловажно и участие российских предприятий в программе А380.

На этапе проектирования аэродинамические исследования проводились в ЦАГИ, а ECAR занимался весовой оптимизацией конструкции фюзеляжа. Сейчас СП «Hamilton Standard – Наука» выпускает теплообменники для сис- темы кондиционирования воздуха, «Гидромаш» – блоки клапанов системы управления полетом, а «ВСМПО-АВИСМА» – титановые штамповки для ос- новных опор шасси.

3. В табличной либо произвольной форме составьте финансовый план проекта.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Психологические технологии в управлении бизнесом»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 7

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 9

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ....12

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 13

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 20

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 22

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины *«Психологические технологии в управлении бизнесом»* составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «*Психологические технологии в управлении бизнесом*» ориентировано на получение студентами знаний о психологических механизмах, обуславливающих поведение людей и групп в целом, и психологических процессах, благодаря которым можно анализировать и прогнозировать успешность бизнеса, в частности.

Успешный бизнес обеспечивает успешный предприниматель, который должен обладать набором уникальных профессиональных и личностных качеств, которые бы отличали его от конкурентов. Профессиональные компетенции предпринимателя должны соответствовать специфике деятельности, к которой он хочет принадлежать, и в которой хочет чувствовать себя успешным. Поэтому изучение дисциплины построено с учётом существующих на рынке техник и технологий психологического воздействия, которые помогут в условиях бизнес-среды это желание реализовывать.

Изучение дисциплины направлено на развитие так называемых «мягких» навыков, с помощью которых будущий предприниматель сможет не только научиться прогнозировать поведение конкурентов, но и самому учиться адекватно реагировать и правильно себя позиционировать в конкурентной среде, связанной с успешной реализацией бизнес-проекта.

Психологические технологии обуславливают развитие у будущих предпринимателей:

- умения наблюдать и замечать в окружающих людях то, что не видят конкуренты;
- способность понимать поведение партнёров и правильно оценивать их намерения;
- навыки тактического мышления и быстроту реакции на любые изменения в бизнес-среде в режиме реального времени;
- умения создавать команду и умело ею управлять в условиях высоких стрессовых нагрузок;
- способность оценивать свой потенциал и свои личностные ресурсы для запуска стартапа и его дальнейшего продвижения.

Для предпринимателей эти навыки особенно важны, поскольку ни в одной из существующих на сегодняшний день профессий не требуется развития такого разнообразия талантов и способностей как в бизнесе.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 380302 Менеджмент, профиль

Предпринимательство, и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины *«Психологические технологии в управлении бизнесом»* является формирование необходимого пакета компетенций, предусмотренных федеральным государственным стандартом.

Дисциплина позволяет познакомить студентов с технологиями психологического воздействия, оказываемого на участников деловой коммуникации в условиях подготовки, создания и ведения бизнеса. Полученные знания помогут будущим предпринимателям овладеть современными психологическими знаниями, создающими основу социальной компетентности в области управления собой, командами и организацией; углубить полученные знания по психологии для построения отношений в процессе создания бизнеса; на практике разобраться с психологическими особенностями функционирования человека в условиях повышенных нагрузок; увидеть в практико-ориентированной работе проявление специфических социально-психологических закономерностей, определяющих отношения между людьми в процессе построения бизнеса.

Для достижений поставленных целей у студентов должны быть сформированы следующие компетенции, предусмотренные федеральным государственным стандартом высшего профессионального образования:

- способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- способность к самоорганизации и самообразованию;
- владение навыками использования основные теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды;
- владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде;
- владение навыками поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

В практико-ориентированном и тренинговом форматах студенты будут учиться:

- *выявлять ключевые компетенции*, связанные с психологией ведения бизнеса, и их роли в осуществлении психологического воздействия на участников бизнес-процесса;
- *анализировать поведение участников* деловой коммуникации и выстраивать отношения между ними в логике конструктивной техники

ведения бизнеса;

- *диагностировать* необходимые в предпринимательской деятельности *личностные и групповые детерминанты*, обуславливающие успешное ведение бизнеса;
- *применять технологии*, способствующие *развитию «гибких» навыков*, участвующих в бизнес-коммуникациях;
- *применять технологии*, способствующие развитию *лидерского потенциала*;
- *технологиям поведения в конфликтах*, обнаруженных в бизнес-переговорах;
- *технологиям регулирования эмоций* и приёмам развития эмоционального интеллекта;
- *технологиям создания успешных команд* и построению правильных отношений внутри её членов;
- *технологиям определения лидерского потенциала* и стратегиям правильного использования лидерских ресурсов партнёров.

Задачи изучения дисциплины

В соответствие с перечисленными компетенциями в рамках данного курса и рабочей программой дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- основные способы организации и самоорганизации в процессе управления собой и людьми;
- основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации и управления конфликтами;
- основные правила взаимодействия в мультикультуральном пространстве бизнес-отношений;
- психологические технологии обеспечивания эффективной трудовой деятельности (З9);
- типологии личности предпринимателя и участников бизнес-процесса.

Уметь:

- применять психологические техники и диагностические приёмы для анализа ситуаций общения с людьми различных социальных, этнических, конфессиональных и культурных сообществах;
- планировать и распределять личностные ресурсы для развития предпринимательского потенциала;
- оценивать способности к самоорганизации и самоконтролю в условиях бизнес-коммуникаций;
- работать с информацией в условиях ограничения времени;
- организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач;
- анализировать и применять различные методы мотивации;
- распознавать стили поведения людей в различных коммуникативных

ситуациях использовать знания психических закономерностей, методы и инструменты психологии для поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Владеть:

- инструментами для диагностики психологической готовности работать с людьми, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- навыками самоорганизации, самоконтроля, формирования и поддержания личного имиджа в конкурентной бизнес-среде;
- технологией развития когнитивных и личностных предпринимательских ресурсов;
- современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в команде;
- методами диагностики личностного потенциала человеческих ресурсов;
- методами мотивации труда персонала для эффективного организационного развития;
- навыками адекватного взаимодействия с бизнес-партнёрами, входящими в различные социальные, этнические, конфессиональные и культурные сообщества;
- основами психологического анализа методов и средств самоменеджмента, обеспечивающих полноценную трудовую деятельность

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	ПК-1.3 Обеспечивает текущее управление бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения рисков деятельности на национальном или локальном российском рынке	нормы практики в области психологического обеспечения предпринимательской деятельности на основе теорий и концепций взаимодействия людей в организациях, включая вопросы мотивации, групповой динамики, командообразования, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами	ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией предпринимательских функций; использовать психологические технологии управления людьми для достижения конкурентных преимуществ и смягчения предпринимательских рисков	мониторинга профессиональной деятельность в сфере обеспечения предпринимательских функций с учётом полученных навыков психологической работы по управлению персоналом и навыков самоменеджмента	Контактная работа: Семинары Ситуационные практикумы Тренинги Дидактические игры Лабораторные практикумы Самостоят. работа
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического	**ПК-2**	ПК-2.4 Обеспечивает управление проведением стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов на	Нормы практики в области психологического обеспечения предприни	Планировать и распределять личностные ресурсы для развития предпринимательского	Проводить анализ методов и средств для достижения конкурентных преимуществ на разных уровнях	Контактная работа: Семинары Ситуационные практикумы Тренинги Дидактические игры

лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке		национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	мательской деятельности; психологические технологии обеспечивания эффективной трудовой деятельности и сохранения ресурсного состояния в конкурентных условиях	потенциала; применять психологические приёмы для анализа и прогноза ситуаций, зарождающихся в условиях конкуренции	управления собой и людьми	Лабораторные практикумы Самостоят. работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
	Очная форма										
Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления бизнес-средой		2		2						8	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала)/5 Эссе/5 Ситуационный практикум/5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)* *Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 2. Личностная идентификация лидера и методы управления бизнес-средой		2		2			2			8	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала)/5 Эссе/5 Тренинг/5 Ситуационный практикум/5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)* *Решение кейса с последующей дискуссией*

											Дискуссия по результатам проведённого тренинга
Тема 3. Технологии формирования команд в бизнесе		4		4		4		4		6	Ситуационный практикум/5 Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала) /5 Дидактическая игра/5 Лабораторный практикум/10 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)* *Решение кейса с последующей дискуссией* *Дискуссия по результатам деловой игры* *Отчет по лабораторному практикуму*
Тема 4. Технологии управления межличностными конфликтами		2		2		2	2			6	Ситуационный практикум/5 Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала) /5 Тренинг/5 Лабораторный практикум/10 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)* *Решение кейса с последующей дискуссией* *Дискуссия по результатам проведённого*

											тренинга Отчет по лабораторному практикуму
Тема 5. Предпринимательский селф-менеджмент		2		2						6	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала) / 5 Эссе/5 Ситуационный практикум/5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Всего:		**12**		**12**		**6**	**4**	**4**		**34**	**100**
Контроль, час (семестр)	**0**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах), семестр	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах), семестр	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления бизнес-средой (Введение в технологии управления)

Задачи развития предпринимательских способностей. Предприниматель как объект и субъект деятельности. Предприниматель как бизнес-ресурс. Современные социально-психологические техники воздействия в условиях управлении людьми. Методы и приёмы развития управленческих навыков. Амбвалентность (двойственность) психологических функций и инструментов воздействия в управлении бизнесом. Личность предпринимателя и межфирменная среда. Задачи управления собой и окружением. Основные виды бизнес-психологических тренингов. Инструменты выявления и развития предпринимательских способностей. Имплементация предпринимательских способностей в бизнес-деятельность.

Тема 2. Личностная идентификация лидера

Лидерство в бизнесе. Технологии определения лидерского потенциала предпринимателя. Психологические модели типологии лидеров. Стили лидерства в бизнес-коммуникации. Личностные психотипы и прогноз успешности в бизнесе. Типы лидеров команд стартапов. Мотивация и успех в бизнесе. Диагностика мотивации избегания неудач и мотивации стремления к успеху. Технологии самомотивации. Архетипические образы в модели успешного бизнеса. Имидж в бизнесе. Харизма и власть. Мотивация и успех в бизнесе. Источники власти лидера. Вербальные и невербальные стратегии влияния в бизнесе. Манипулятивное воздействие в бизнес-среде. Личность манипулятора. Психологические аспекты принятия решений в бизнесе и их связь с личностью предпринимателя. Диагностика Soft и Hard-компетенций лидера в бизнес-среде.

Тема 3. Формирование команды в бизнесе

Партнерство в бизнесе. Технология создания команды. Структура команды. Технология распределения групповых ролей с помощью психодиагностических методик. Мотивация и ценности участников команды. Разработка компетентностного профиля участников команды. Тренинги командообразования. Сущность командообразования в бизнесе. Методы и технологии оценки командной работы на различных этапах реализации проекта. Конформизм и нонконформизм в реализации бизнес-проектов. Бизнес-коучинг. Технология поэтапной работы с командой. Феномены групповой работы**.** Социальная ингибиция и фасилитация. Техники фасилитации и инструменты работы с группой. Технологии мозгового штурма.

Тема 4. Динамика межличностных конфликтов

Общие вопросы конфликтологии. Причины и механизмы конфликтов. Роль межличностных коммуникативных конфликтов в бизнесе. Технологии

управления межличностными конфликтами. Диагностика стиля поведения в конфликте. Технология оптимального реагирования. Коммуникативная тактика и личностный психотип, специфика отношений. Психологический анализ конфликтов в организациях. Положительные и отрицательные функции межличностных конфликтов. Принципы, условия и основные способы конструктивного разрешения конфликтов. Переговорный процесс как способ разрешения конфликтов. Психологические механизмы и технология переговорного процесса. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиций. Личностный стиль ведения переговоров. Особенности переговоров при конфликте. Психологические условия успеха на переговорах. Роль эмоционального интеллекта в разрешении конфликтов и эмоциональная компетентность предпринимателя. Поведенческие сценарии обострения и избегания конфликтов. Стили управления и сценарии поведения в условиях конфликта интересов. Технологии управления собой и окружением в условиях возникновения конфликтных ситуациях.

Тема 5. Предпринимательский селф-менеджмент

Инструменты предпринимательского селф-менеджмента. Я-концепция успешного предпринимателя и самооценка компетенций. Вербальные и невербальные стратегии влияния в бизнесе. Когнитивные стили и их диагностика. Модели развития креативности. Технологии развития творческого потенциала предпринимателя. Исследование базовых коммуникативных умений. Принципы коммуникативного тренинга. Техника чартрайтинга. Основные техники активного слушания. Детерминанты мотивации и самомотивации в бизнесе. Технологии выявления предпринимательских задатков. Самоорганизация и самоконтроль. Технологии управления временем. Игровые методы развития предпринимательского потенциала. Коммуникативные роли. Стратегическое, оперативное и ситуационное маневрирование. Игровое маневрирование.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины *«Психологические технологии в управлении бизнесом»* используются такие виды учебной работы, как семинары, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы студентов по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

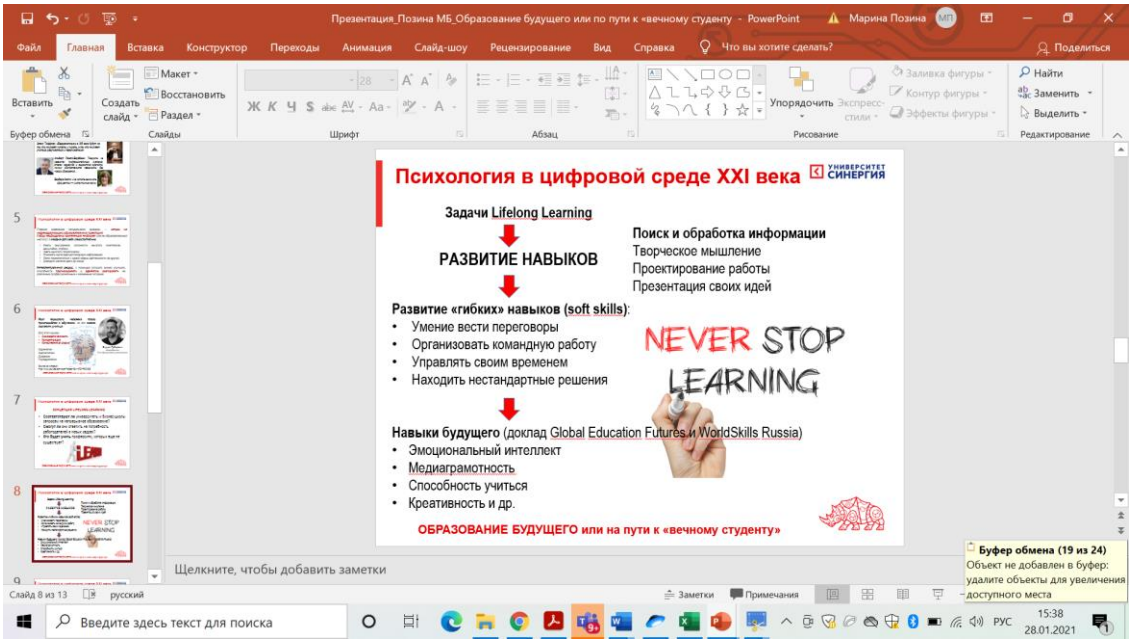
Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном варианте учебное пособие Позиной М.Б. «Психология в предпринимательской деятельности: надпрофессиональные компетенции или soft skills для предпринимателей»,

которые содержит ключевые тезисы излагаемого материала, задания для проведения ситуационных практикумов и деловых игр, вопросы для проведения групповых дискуссий и написания эссе, тестовые задания и упражнения для отработки навыков.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся должен выступить с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Пример оформления слайда для выступления на семинаре по теме 5 «Предпринимательский селф-менеджмент». *На этом семинаре студенты проговаривают ключевые положения и тезисы, связанные с обсуждаемой проблемой, обсуждают спорные вопросы, дают аргументированные ответы в индивидуальном или в групповом формате. В данном случае, студенты обсуждают психологические механизмы, обуславливающие развитие soft-навыков в условиях цифровой среды.*



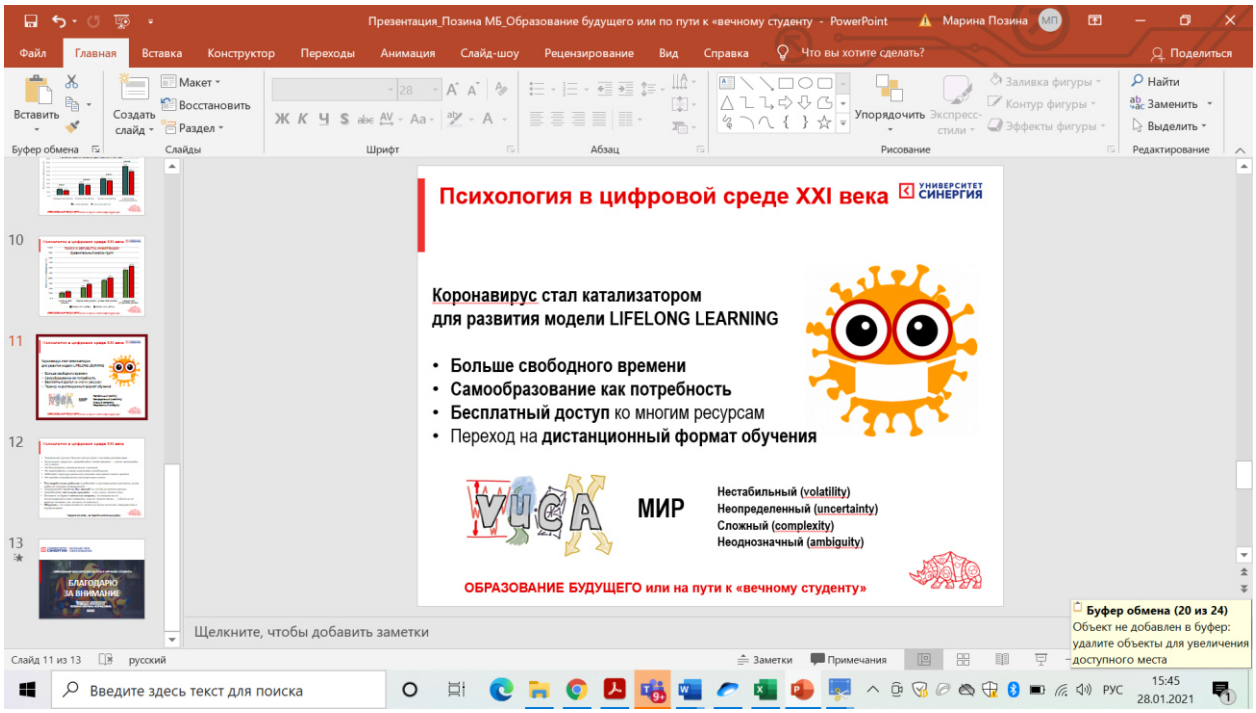
Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях

является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия по дисциплине, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Пример задания ситуационного практикума по теме 5. *Студенты выдвигают гипотезы о проблемах, связанных с короновирусной инфекцией, и рассматривают психологические проблемы, порождаемые данной ситуацией в диапазоне личностных проблем, проблем бизнеса и VUCA-мировых тенденций.*



Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием

практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении кейса необходимо:

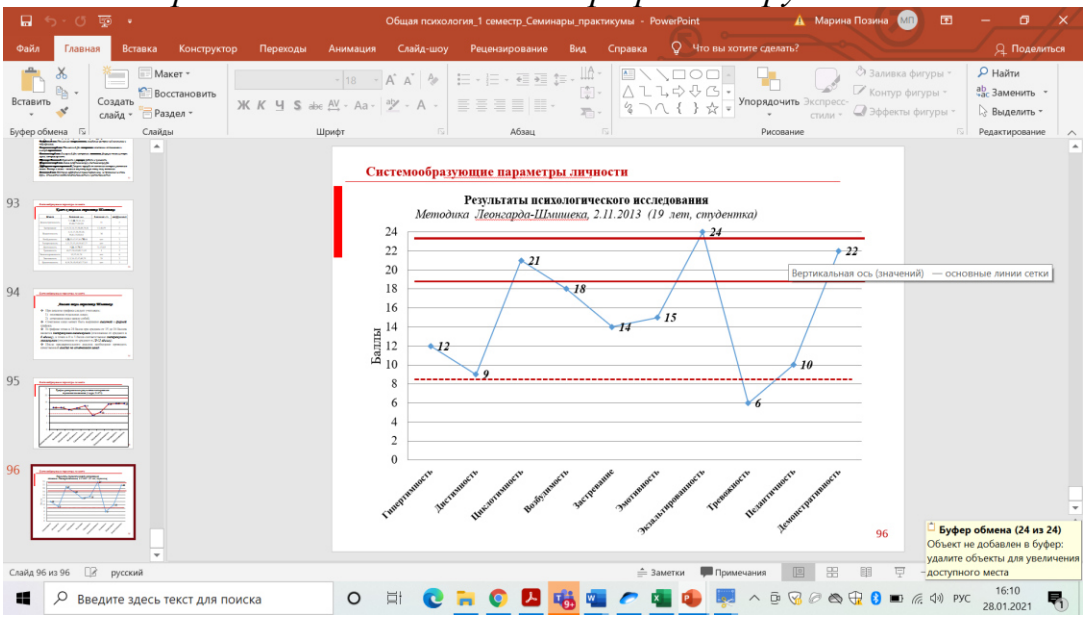
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

В рамках освоения курса *«Психологические технологии в управлении бизнесом»* в соответствие с учебным планом предусмотрена самостоятельная работа студентов. Это обязательная необходимая составная часть освоения учебного материала, без которой невозможна полноценная подготовка к практической работе.

Пример задания для самостоятельной работы по теме 5. *Студенты по результатам самодиагностики дают психологический анализ личности, связывают полученные показатели со структурой Я-концепции, строят прогностическую картину взаимоотношений с партнёрами, анализируют возможные риски. На следующем этапе сравнивают персональные показатели со среднестатистическим портретом группы.*



Основная часть самостоятельной работы – это проработка терминологии, технологии проведения тренинга или освоение упражнений,

самостоятельная диагностика.

Самостоятельная работа с материалом учебной дисциплины предполагает минимальное участие преподавателя. Качество самостоятельной работы студента определяется его результатами, полученными на практических занятиях, и оценкой по результатам итоговых испытаний.

Среди письменных работ следует выделить творческие эссе и тексты докладов-презентаций для участия в семинарах.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами.

Методические указания для обучающихся по написанию эссе

Эссе — это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист
2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления бизнес-средой	Методы и приёмы развития управленческих навыков. Амбвалентность (двойственность) психологических функций и инструментов воздействия в управлении бизнесом. Личность предпринимателя и межфирменная среда. Основные виды бизнес-психологических тренингов. Инструменты выявления и развития предпринимательских способностей. Имплементация предпринимательских способностей в бизнес-деятельность.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка эссе	Кейс Доклад Эссе
Тема 2. Личностная идентификация лидера и методы управления бизнес-средой	Лидерство в бизнесе. Мотивация и успех в бизнесе. Диагностика мотивации избегания неудач и мотивации стремления к успеху. Технологии самомотивации. Архетипические образы в модели успешного бизнеса. Имидж в бизнесе. Харизма и власть. Вербальные и невербальные стратегии влияния в бизнесе. Личность манипулятора.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка отчёта по результатам проведения тренинга	Кейс Доклад Тренинг
Тема 3. Технологии формирования команд в бизнесе	Партнерство в бизнесе. Мотивация и ценности участников команды. Сущность командообразования в бизнесе. Конформизм и нонконформизм в реализации бизнес-проектов. Бизнес-коучинг. Феномены групповой работы**.** Социальная ингибиция и фасилитация. Технологии мозгового штурма.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Отчет по ДИ	Кейс Доклад Дидактическая игра
Тема 4.	Общие вопросы конфликтологии.	Работа в	Кейс

Технологии управления межличностными конфликтами	Причины и механизмы конфликтов. Диагностика стиля поведения в конфликте. Психологический анализ конфликтов в организациях. Положительные и отрицательные функции межличностных конфликтов. Этапы ведения переговоров и способы подачи позиций. Личностный стиль ведения переговоров. Особенности переговоров при конфликте. Психологические условия успеха на переговорах. Стили управления и сценарии поведения в условиях конфликта интересов.	Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Отчет по тренингу	Доклад Тренинг
Тема 5. Предпринимательский селф-менеджмент	Вербальные и невербальные стратегии влияния в бизнесе. Когнитивные стили и их диагностика. Детерминанты мотивации и самомотивации в бизнесе. Самоорганизация и самоконтроль. Технологии управления временем. Стратегическое, оперативное и ситуационное маневрирование.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка эссе	Кейс Доклад Эссе

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература

1. Позина М.Б. Психология в предпринимательской деятельности: Надпрофессиональные компетенции, или Soft-Skills для предпринимателей. – М.: Москва: Университет «Синергия», 2021. – 144 с.
2. Абдрахманова З. Р. Психология менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2014.- 236 стр. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=439109
3. Коноваленко М. Ю. Психология управления персоналом : учебник для вузов / М. Ю. Коноваленко, А. А. Соломатин. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 369 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01091-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489014

Дополнительная литература

1. Травин В.В. Развитие управленческого потенциала. Модуль I: практическое пособие / В.В. Травин, М.И. Магура, М.Б. Курбатова; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва: Дело, 2016. – 115 с.:

ил., табл. – (Модульная программа «Руководитель XXI века»). http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=487827
2. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом / Рубин Ю.Б. - М.: Университет «Синергия», 2018. - 976 с. – Глава 4 (Университетская серия).

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Профессиональный психологический сайт	http://www.psychology.ru/
Сайт с психологической литературой	http://www.i-u.ru/biblio/
Современная конкуренция: журнал. 2018. № 1(67)	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=484971
Образовательный портал	http://univertv.ru/video/psihologiya/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного

производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине *«Психологические технологии в управлении бизнесом»* проводится в форме зачета.

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационные практикумы	5 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 4 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 3 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение

		самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 2 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует, логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.
2	Доклады на семинарах	Оценки доклада: 5 – доклад выполнен в соответствии с требованиями:10 правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся; 4-3 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, но с плохой презентацией, грамотное использование профессиональной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на большинство вопросов преподавателя и обучающихся; 2-1 – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; 0 – доклад не сделан вообще или сделан не по существу вопроса, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся.
3	Лабораторный практикум	5 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 4 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 3 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 2 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует, логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.
4	Дидактическая игра (деловая игра)	5 баллов – участник игры, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии; 4-3 баллов – участник игры, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал активное участие;

		2 балла – участник игры, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие; 1 балл – в игре конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 баллов – в игре практически не участвовал.
5	Эссе	5– тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет, работа написана самостоятельно, структура эссе соответствует требованиям; 4 – тема раскрыта в полном объеме, работа написана самостоятельно, есть замечания по оформлению по структуре работы; 3 – тема раскрыта в полном объеме, структура работы нарушена, замечаний по оформлению нет, работа выполнена самостоятельно; 2 – тема раскрыта не полно, нарушены правила по оформлению, структура не соответствует требованиям к эссе, налицо элементы заимствований из печатных источников 2 балла – тема раскрыта не полно, нарушены правила по оформлению, структура не соответствует требованиям к эссе, налицо элементы заимствований из печатных источников 1 – тема раскрыта в незначительной степени, оформления и структура работы не соответствуют требованиям, в содержании преобладают заимствования из различных источников. 0 – эссе не выполнено

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерные темы докладов:

Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления бизнес-средой

- Построение бизнес-отношений: индивидуализм или работа в команде
- Управление рабочей группой: групповые и индивидуальные методы
- Стиль руководства и групповая эффективность

Тема 2. Личностная идентификация лидера

- Лидерский потенциал предпринимателя
- Кластер лидерских умений и их развитие
- Ключевые индикаторы наличия эмоционального интеллекта

Тема 3. Формирование команды в бизнесе

- Построение команды в бизнесе
- Признаки хорошей команды
- Ключевые принципы организации командной работы
- Модели поведения участников переговорного процесса

Тема 4. Динамика межличностных конфликтов

- Методы организации командной работы

- Методы анализа конфликтов
- Тактики поведения в конфликтной ситуации
- Факторы ассертивности и их роль в организации переговорного процесса

Тема 5. Предпринимательский селф-менеджмент

- Коммуникативная эффективность предпринимателя
- Развитие «гибких» навыков в бизнесе
- Харизма предпринимателя: ключевые индикаторы и их выявление
- Я-концепция успешных предпринимателей

Примерные темы эссе

Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления бизнес-средой

- Бизнес: основные правила игры
- Задачи, решаемые лидером в процессе управления бизнесом
- Основные направления исследований предпринимательства на Западе
- Управление талантами в бизнесе
- Составляющие лидерского потенциала в управлении бизнес-средой

Тема 5. Предпринимательский селф-менеджмент

- Основные этапы развития личности бизнесмена
- Склонность к риску или личностные качества предпринимателей
- Техника и тактика аргументирования
- Национальные стили ведения переговоров
- Имидж предпринимателя

Типовые кейс-задачи ситуационного практикума

Задание 1: Прочитайте тезис-утверждение и дайте обратную связь в виде двух-трёх примеров.

«Критику иносказательно именуют «обратной связью», хотя она заслуживает такого названия лишь в том случае, если ведет к изменению поведения критикуемого человека. Критика действует как обратная связь: в одном случае побуждает человека добиваться лучших результатов в работе, в другом, наоборот, вводит человека в угнетенное состояние, так что он думает о деле еще меньше, чем раньше».

Ситуации, когда критика меня побуждает в работе

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Ситуации, когда критика меня угнетает

_____

_____
_____
_____

Задание 2: Какой Вы хотели бы видеть свой бизнес или свою фирму? Назовите несколько наиболее важных характеристик и сравните их с кем-нибудь или чем-нибудь. Пример: *точная как часы; сильная и грациозная, как тигр; стремительная и прозрачная, как горный поток; мудрая, сильная, свободная, как орел* и т.п.

Мой бизнес:

_____
_____
_____

Моя фирма:

_____
_____
_____
_____

Задание 3: Вам нужно сочинить небольшой рассказ об идеальном бизнесе, которым собираетесь управлять. Используя метод персонификации, опишите его. Ваш бизнес должен обладать всеми свойствами реального персонажа, имеющего все признаки живого человека
«Мой бизнес – это …»

Задание 4. В режиме групповой дискуссии обсудить бизнес-проект на основе семи перечисленных требований к имиджу команды.

Алгоритм выполнения задания:

- Собрать информацию о модных тенденциях в обществе
- Продумать и сформулировать миссию команды и соотнести ее с конъюнктурой рынка и целевой аудиторией
- Найти идею, связывающую миссию команды с конъюнктурой социальных образов и целевой аудиторией
- Продумать элементы новизны в работе команды
- Продумать атрибутику: фразы-шаблоны, девизы, слоганы, визуальные образы для продвижения на рынке
- Продумать стиль взаимодействия команды с внешними партнерами в контексте сформированного имиджа
- Составить план продвижения имиджа команды и конкретные мероприятия по самопрезентации

Модные тенденции на рынке

Миссия команды

Целевая аудитория

Новизна идеи

Атрибутика

Стиль взаимодействия команды с внешними партнерами

_____

План продвижения имиджа, самопрезентация

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Методические указания для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья имеют возможность изучать дисциплину по индивидуальному плану, согласованному с преподавателем и деканатом. Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

В процессе обучения студентам из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья информация предоставляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа (с возможностью увеличения шрифта).

В случае необходимости информация может быть представлена в форме аудиофайла.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся. Индивидуальная самостоятельная работа обучающихся проводится в соответствии с рабочей программой дисциплины и индивидуальным графиком занятий.

Дидактическая игра (деловая игра)

Объектом моделирования деловой игры является коллектив продовольственного отдела.

Для проведения деловой игры необходимо выбрать следующих действующих лиц:

1. Менеджер центрального магазина
2. Председатель профкома магазина
3. Заведующий продовольственным отделом
4. Продавец-лидер.

Остальные студенты делятся на продавцов, подписавших жалобу и продавцов, не подписавших жалобу.

Разбор конфликтной ситуации происходит в аудитории, оформленной под кабинет менеджера. В кабинете столы расставлены в форме буквы «Т». В центре стола сидит «менеджер», по правую сторону «председатель профкома», по левую - «зав. отделом».

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ

На имя менеджера поступила жалоба от продавцов продовольственного отдела следующего содержания: (жалобу читает менеджер) «Убедительно просим администрацию супермаркета убрать завотделом так как мы уже не можем больше работать под его руководством. Производительность и эффективность работы во многом зависит от хорошего трудового настроения. А наш трудовой рабочий день начинается со скандалов, с разбора кляуз, пятиминутка обычно превращается в получасовой «базар». Разговор идет не о недостатках в работе, а о вопросах бытового характера, не имеющих отношения к делу. Поэтому мы часто не знаем с чего начать рабочий день.

Зав.отделом не проводит должной работы со старшими продавцами, не дает им конкретного задания на смену. Бывает, что продавец неизвестным ему товаров, с которыми он сталкивается впервые. Это снижает качество обслуживания покупателей, увеличивает время, необходимое для общения с покупателем, что влечет за собой снижение объема продажи товаров и товарооборота.

Зав.отделом плохо обеспечивает процесс реализации товаров. Иногда несколько раз ему приходится напоминать о том, что нет надлежащего инвентаря и инструментария.

В конце месяца, как правило, не проводятся итоги работы коллектива и каждого продавца в отдельности, что расхолаживает работников. В коллективе сложилось тяжелое критическое положение, неблагоприятный социально-психологический климат, который может повлиять на стабильность коллектива, вызывает текучесть кадров и, как следствие, резкое снижение экономических показателей и эффективности работы отдела».

Подпись 10 человек.

ЗАДАНИЯ И ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ИГРЫ, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ

(читает преподаватель, у студентов на столах копии заданий, информация, характеристики)

ИНФОРМАЦИЯ И ЗАДАНИЕ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА

В процессе исполнения роли - менеджер не сторонник снятия заведующего отделом с должности, но коллективная жалоба - это серьезный сигнал, который нельзя обойти молчанием, слухи о жалобе уже дошли до администрации фирмы. Менеджеру надо принять решение. В своих действиях исполняющий роль менеджера должен руководствоваться знаниями психологии, менеджмента.

Задание менеджеру - выделить в содержании коллективной жалобы экономические и социально-психологические факторы способствовавшие возникновению конфликта.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАВЕДУЮЩЕГО ОТДЕЛОМ

Возраст 45 лет, женат, имеет 2-х детей. Пять лет назад окончил заочное отделение экономического института. Работает на данном предприятии 12 лет, в отделе 9 лет. Вырос от продавца до заведующего отделом. Неоднократно награждался ценными подарками, премиями. Завотделом работает третий год. За это время состав руководимого им коллектива сменился на одну треть. Из четырех старших продавцов двое имеют значительный возраст. В целом коллектив трудится неравномерно. Особенно это стало заметно за последний год. Есть случаи прогулов, нарушения производственной дисциплины. На заседания профкома дважды разбирались конфликты между продавцами. Вопрос о работе коллектива рассматривался на собрании коллектива супермаркета в присутствии представителя администрации фирмы. Этот представитель предложил менеджеру, председателю профкома и зав.отделом принять меры для нормализации положения в отделе.

Зав.отделом в общении с людьми мягок, приветлив, избегает ссор, споров. Болезненно переживает все неурядицы. Больше просит, убеждает, чем требует и приказывает.

Добросовестен, честен. Высоко развито чувство ответственности Полгода назад подал заявление с просьбой освободить его от должности завотделом.

Старшие продавцы свои обязанности выполняют, но каждый из них стремится ограничиться интересами только своей смены. В объединении и сплоченности всего коллектива в целом они не участвуют. Фактически завотделом оказался без помощников в коллективе.

ХАРАКТЕРИСТИКА КОЛЛЕКТИВА

В отделе работает 25 человек. Работники довольно молодые: старшему 32 года. Заработки у большинства относительно высокие, несмотря на экономическую ситуацию в стране.

В коллективе нет особого стремления к рационализации и совершенствований торгово-технологических процессов, применения современных методов обслуживания покупателей, улучшения организации труда. Все относятся к работе без инициативы, появились случаи недостач денежных и товарно-материальных ценностей.

В отделе есть свой неформальный лидер - один из самых опытных продавцов, которому завотделом доверяет полностью. Принимает вместе с ним важнейшие решения.

Неформальный лидер до последнего года пользовался доверием всего коллектива, но затем между ним и коллективом стали возникать конфликты. С этого момента коллектив меняет свое отношение и к завотделом.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ИСПОЛНЕНИЙ РОЛИ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРОФКОМА

Завотделом - ваш личный друг, вы очень хорошо к нему относитесь, цените в нем специалиста и обаятельного человека, коллективиста в лучшем смысле этого слова. Именно вы были инициатором выдвижения его завотделом.

Нынешнее положение в коллективе вас очень огорчает, и вы находитесь на распутье, с одной стороны, не можете не признать факты развала работы на участке, с другой - вам искренне жаль этого человека, которому никто не помог стать хорошим руководителем.

Кроме этого вы понимаете, что смещение завотделом сейчас может отрицательно отразиться на коллективе: его знают, привыкли хотя и пользуются его мягкостью и неумением быть строгим. В то же время интересы товарного отдела требуют решительных мер.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ИСПОЛНИТЕЛЯ ЗАВОТДЕЛОМ

Вам кажется, что недоразумения возникли из-за того, что как-то умышленно создает почву для конфликтов и столкновений, но вы знаете, кто «мутит воду». Кроме того, вам трудно быть начальником - вы просто не умеет командовать и предпочитаете быть в равном положении с людьми. Вы не обрадовались, когда вас назначили завотделом, неоднократно просили освобождать от этих обязанностей и наконец, написали об этом заявление, но менеджер отказал. Теперь положение ещё более усугубилось, и вы твердо намерены требовать освобождения от должности.

ОБСУЖДЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ И ПРИНЯТИЕ РШЕНИЯ

В процессе обсуждения информации выступает вначале сам завотделом, председатель профкома, менеджер. Менеджер обращается к продавцам высказаться по сути дела. Каждый из выступающих высказывается и выдвигает свои идеи по разрешению конфликтной ситуации.

Окончательное решение по коллективной жалобе принимает менеджер.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Понятия управления и менеджмента в психологии предпринимательской деятельности
2. Техники психологического воздействия в организации бизнеса
3. Основные управленческие культуры: характерные черты и особенности предпринимательства в России и на Западе
4. Формирование личности предпринимателя.
5. Технологии индивидуального стиля управления бизнесом.
6. Руководство и лидерство в организации предпринимательской деятельности.
7. Связь функций бизнеса с управленческой моделью бизнесмена.
8. Основные теории лидерства и их связь с личностью предпринимателя.
9. Подходы к определению профессионально важных качеств предпринимателя.
10. Психология индивидуального стиля управления бизнесом.
11. Подготовка и принятие управленческих решений.
12. Технологии делегирования полномочий.

13. Деловая карьера руководителя: планирование и реализация бизнес-проектов.
14. Личность подчиненного как объект управления в бизнесе.
15. Темперамент подчиненного и его проявление в предпринимательской деятельности
16. Основные варианты и фазы развития предпринимателя как профессионала.
17. Технологии стимулирования мотивации персонала в условиях успешного функционирования бизнеса.
18. Процесс адаптации к условиям командной работы.
19. Система регуляции поведения и деятельности личности в условиях организации бизнес-процессов.
20. Роль ценностей, ритуалов и традиций в организации бизнеса.
21. Сущность и механизмы групповой динамики.
22. Стадии развития команды.
23. Создание имиджа группы как составная часть культуры управления
24. Понятие имиджа и его слагаемые в организации бизнес-процессов.
25. Технологии влияния имиджа на успешное функционирование бизнеса.

Задания 2 типа

1. Бизнес: основные правила игры с точки зрения психологии бизнес-отношений.
2. Технологии преодоления препятствий на различных этапах организации бизнеса. Приведите примеры.
3. Основные этапы развития личности бизнесмена. Приведите примеры различных сценариев.
4. Конкуренция в бизнесе. Приведите примеры деструктивных отношений и пути их преодоления.
5. Психология стресса. Приведите примеры снятия стрессовых состояний с помощью приемов саморегуляции.
6. Приведите примеры воздействия стрессовых нагрузок на различных этапах функционирования бизнеса.
7. Перечислите факторы, вызывающие стресс у предпринимателей, и приёмы с помощью которых можно его преодолеть.
8. Технологии сопротивления стрессам для предпринимателей с различным психотипом.
9. Профилактика стрессов. Приведите примеры активного противодействия стрессу.
10. Личностные деформации предпринимателей, работающих в условиях высококонкурентной среды
11. Меры первоочередной самопомощи. Приведите примеры из личного опыта управления собой в условиях высоких нагрузок.
12. Управленческое общение: примеры деструктивных коммуникаций на этапе организации бизнеса.
13. Основные виды, стороны средства управленческого общения.

14. Техники улучшения коммуникативной стороны общения.
15. Техники улучшения перцептивной стороны общения.
16. Проблемы межличностного восприятия в управленческом решении и способы их преодоления.
17. Механизмы восприятия человека человеком и технологии улучшения взаимоотношений между людьми.
18. Специфика интерактивной составляющей общения. Примеры трансакций.
19. Технологии организации переговорного процесса.
20. Основные стратегии ведения переговоров и техники преодоления сопротивлений.
21. Психологические аспекты переговорного процесса для различных его участников. Рассмотрите несколько вариантов поведения партнёров с различным психотипом.
22. Техника и тактика аргументирования в спорах. Приведите примеры различного коммуникативного поведения участников.
23. Назовите национальные особенности ведения переговоров. Приведите примеры поведения участников с восточным и западным менталитетом.
24. Управление конфликтной ситуацией. Плюсы и минусы Вашего стиля поведения в конфликте.
25. Психология лидера. Приведите перечень soft и hard- компетенций успешного предпринимателя.

Задания 3 типа

Задание 1. Дайте пояснение основных параметров, свидетельствующих о самоэффективности предпринимателя:

Параметры самооэффективности	**Признаки**
Восприимчивость к различным культурам	
Навыки общения	
Навыки развития человеческих ресурсов	
Креативность	
Управление самообразованием	

Задание 2. Известный древнегреческий философ Сократ оставил в наследство будущим поколениям множество известных афоризмов. Известна одна из его удивительных максим: *«Заговори, чтобы я тебя увидел»*.

1. Как Вы думаете, что вкладывал Сократ в эту философскую максиму?
2. Как Вы можете её истолковать применительно к сфере бизнеса?
3. Что увидит Ваш собеседник, когда вступит с Вами в коммуникацию?

Задание 3. Перед Вами четыре модели жизненных установок. Проанализируйте каждую из них и дайте им психологическую характеристику с точки зрения успешного и неуспешного предпринимателя.

Жизненная установка	Психологическая характеристика
Модель 1. «У меня все в порядке – у вас не все в порядке»	
Модель 2. «У меня плохо – у тебя тоже»	
Модель 3. «У меня не все в порядке – у тебя все хорошо»	
Модель 4. «У меня все в порядке – у тебя тоже»	

Задание 4. Выделите причины, которые специалисты–конфликтологи связывают с *барьерами общения*.

Задание 4. Дайте пояснения основным причинам плохой коммуникации

Барьеры общения	Краткая характеристика
Стереотипы	
Предвзятые представления.	
Незаинтересованность в собеседнике	
Слабая информированность	
Речевые ошибки и слабость аргументаций	
Коммуникативная сложность	
Конфликтность	

Задание 5. Дайте пояснения поведению людей с различным психотипом в условиях конфликтной ситуации (не менее четырёх признаков).

Неуверенный	Агрессивный	Ассертивный

Задание 6. Дайте пояснение к основным принципам организации переговорного процесса

Принцип организации переговоров	Характеристики или модели поведения
Принцип предварительной подготовки к ведению переговоров	
Принцип терпимого отношения к инакомыслию	
Принцип последовательного анализа альтернатив	

Принцип корректного ведения споров во время переговоров	
Принцип «отстранения» в процессе возникших споров	
Принцип преодоления психологических барьеров	
Принцип поэтапного продвижения к истине	
Принцип уважения личности оппонента	
Принцип аргументированной конструктивной критики	

Задание 7. Перечислите личностные переменные стрессоустойчивости и дайте им психологическую характеристику.

Задание 8. Перечислите факторы стрессоустойчивости и дайте им психологическую характеристику.

Задание 9. Перечислите стрессогенные факторы в профессии бизнесмена и предложите варианты для минимизации негативных последствий для организма.

Задание 10. Перечислите основные симптомы эмоционального выгорания и оптимальные стратегии для его преодоления в жизни рядового предпринимателя.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Антикризисное управление»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

***М*осква 2024**

Содержание

I. Аннотация к дисциплине.....3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....3

III. Тематический план.....5

IV. Содержание дисциплины.....6

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....6

VI. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины.....12

VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....12

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Антикризисное управление» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020

Дисциплина «Антикризисное управление» ориентировано на получение обучающимися знаний о кризисах на уровне микро- и макроуровне, природе их возникновения, инструментах предупреждения и преодоления.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в вариативную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Антикризисное управление» является формирование у обучающихся:

- углубленных знаний в области международной практики антикризисного управления;
- знаний процедур рассмотрения Арбитражным судом дел о несостоятельности (банкротстве);
- знаний теоретических принципов антикризисного регулирования и антикризисной политики государства;
- навыков сравнительного анализа теоретических положений в области антикризисного управления различных экономических школ на макроэкономическом уровне.

Задачи дисциплины:

- познакомить со спецификой анализа состояния предприятия на основе признаков банкротства;
- раскрыть основные взгляды различных экономических школ на банкротство, санацию и степень возможности их адаптации в различных социально-экономических условиях;
- выработать навыки анализ генезиса и эволюции системы антикризисного управления в процессе исторического развития цивилизации;
- развить навыки применения финансового анализа при выборе оптимальный пути для проведения санационных, ликвидационных и т.д. процедур при осуществлении антикризисного управления.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Компетенция в области прекращения деятельности по решению предпринимательских задач по разработке и выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке посредством регистрируемого в установленном порядке выхода из состава участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	**ПК-4**	**ПК-4.3 -** компетенции в области обеспечения ликвидации юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	Нормы российского законодательства и практики в области антикризисного управления в Российской Федерации)	Осуществить прекращение деятельности в области антикризисного управления в Российской Федерации	Прекратить деятельность в области антикризисного управления в Российской Федерации	Контактная работа: Лекции Практикумы по решению задач Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
1 семестр											
Тема 1. Кризис как элемент циклического воспроизводства экономики	2		2							3	Тестирование/5
Тема 2. Банкротство как институт рыночной экономики	2		2							3	Тестирование/5
Тема 3. Диагностика кризисного состояния организации	4		24							8	Практикум по решению задач/5*12
Тема 4. Правовое регулирование процедур банкротства	4		6							8	Контрольная работа/5*2
Тема 5. Регулирование кризисных процессов в международной практике	2									2	Реферат/20
Всего:	**16**		**32**							**24**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Кризис как элемент циклического воспроизводства экономики

Понятие кризис-менеджмента. Роль кризис-менеджера в экономике. Периодичность кризисов и промышленный цикл. Природа кризиса, его формы и показатели. Теории возникновения кризисов. Причины, особенности протекания и последствия банковских кризисов. Кризисные явления в экономике переходного периода.

Тема 2. Банкротство как институт рыночной экономики

Понятие банкротства. Эволюция банкротства в процессе экономического развития. Банкротство как институт. Система банкротства. Социальные аспекты банкротства. Особенности банкротства в банковской сфере.

Тема 3. Диагностика кризисного состояния организации

Этапы развития кризисного процесса организации. Диагностика кризисного состояния организации. Анализ причин кризиса организации. Методы диагностики кризисного состояния организации.

Тема 4. Правовое регулирование процедур банкротства

Понятие несостоятельности. Процедуры несостоятельности в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. Арбитражный управляющий. Саморегулируемые организации арбитражных управляющих. Проведение процедур несостоятельности. Банкротство отдельных категорий должников.

Тема 5. Регулирование кризисных процессов в международной практике

Макрокризисы в международной практике и проблемы их преодоления. Международная практика банкротства и финансового оздоровления организаций

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по выполнению контрольных работ

Контрольная работа - средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу.

Включает два вопроса, при ответе на которые необходимо аргументировать выбор ответа, и задача

Перед решением задачи каждого задания нужно полностью выписать ее условие. Решение каждой задачи студент должен сопровождать подробными объяснениями и ссылками на соответствующие формулы, теоремы и правила. Вычисления должны быть доведены до конечного числового результата. Ответы и выводы, полученные при решении задач, следует подчеркнуть.

В случае возникновения затруднений студент может обратиться к преподавателю или на кафедру.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Эссе

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятель-

ного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист
2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, допол-

няющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Кризис как элемент циклического воспроизводства экономики	Понятие кризис-менеджмента. Роль кризис-менеджера в экономике. Периодичность кризисов и промышленный цикл. Природа кризиса, его формы и показатели. Теории возникновения кризисов. Причины, особен-ности протекания и последствия банковских кризисов. Кризисные явления в экономике переходного периода.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию	Тест
Тема 2. Банкротство как институт рыночной экономики	Понятие банкротства. Эволюция банкротства в процессе экономического развития. Банкротство как институт. Система банкротства. Социальные аспекты банкротства. Особенности банкротства в банковской сфере.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию	Тест
Тема 3. Диагностика кризисного состояния организации	Этапы развития кризисного процесса организации. Диагностика кризисного состояния организации. Анализ причин кризиса организации. Методы диагностики кризисного состояния организации.	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач
Тема 4. Правовое регулирование процедур банкротства	Понятие несостоятельности. Процедуры несостоятельности в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. Арбитражный управляющий. Саморегулируемые организации арбитражных управляющих. Проведение процедур несостоятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к контрольной работе	Контрольная работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	Банкротство отдельных категорий должников.		
Тема 5. Регулирование кризисных процессов в международной практике	Макрокризисы в международной практике и проблемы их преодоления. Международная практика банкротства и финансового оздоровления организаций	Работа с литературой, включая ЭБС, Ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет» Написание реферата	Реферат

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление : учебник / Ю.А. Арутюнов. – М.: Юнити, 2015. – 416 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114722 – Текст: электронный.

Дополнительная литература:

1. Згонник, Л.В. Антикризисное управление : учебник : [16+] / Л.В. Згонник. – М.: Дашков и К°, 2015. – 208 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=339783 – Текст: электронный

2. Гореликов, К.А. Антикризисное управление : учебник / К.А. Гореликов. – 3-е изд. – М.: Дашков и К°, 2018. – 216 с. (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496109 – Текст : электронный.

Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" 26.10.2002 № 127-ФЗ (последняя редакция)	http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/
2.	Правительство РФ Постановление от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»	http://www.consultant.ru
3.	Корпоративная информация	http://www.corporateinformation.com

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

• лаборатория информационных технологий, оснащенную лабораторным оборудованием, в зависимости от степени сложности, специализированной мебелью (мебель компьютерная (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя) и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, микрофон); набором демонстрационного оборудования (мультимедийное оборудование (проектор, экран);

• помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://www.microsoft.com/ru-ru/SoftMicrosoft/vs2015Community.aspx)

электронно-библиотечная система:

• Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

современные профессиональные баз данных:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.

• Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

• Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, в соответствии с требуемым алгоритмом, использованы необходимые фактические и статистические данные, сделаны требуемые выводы и заключение, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы. 3-4 – работа выполнена в срок, самостоятельно, в соответствии с требуемым алгоритмом, в основном использованы необходимые фактические и статистические данные, сделаны требуемые выводы и заключение, в основном аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы. 2-1 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, в соответствии с требуемым алгоритмом, преимущественно использованы необходимые фактические и статистические данные, сделаны основные выводы и заключение, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 0 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, выводы и заключение сделаны частично, слабо аргументированы.
2.	Контрольная работа	5 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4 - 2 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 1 - 2 – менее 50% правильных ответов.
3.	Реферат	10-8 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению; 7-5– основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 4-3 – основные требования к реферату выполнены, но

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		при этом допущены недочеты, например: имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объем реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 2 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформление работы
4.	Тестирование	5 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4 - 2 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 1 - 2 – менее 50% правильных ответов.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикуму по решению задач:

1. Ликвидационная стоимость предприятия составляет 4,3 млрд. р. Прогнозируемый среднегодовой чистый денежный поток 540 млн. р.

Средневзвешенная стоимость капитала составляет 12 %. Вычислите экономическую стоимость предприятия. Что выгоднее: ликвидировать предприятие или разработать план по его реструктуризации?

2. Акционерное общество, признанное несостоятельным, находится в процессе конкурсного производства. Ликвидационный баланс характеризуется следующими данными, тыс. р.

Актив	Сумма	Пассив	Сумма
Основные средства	35000	Уставный капитал	5000
		Убытки	(55000)
		Долгосрочные займы	10000
		Кредиты банков под залог имущества	20000
		Кредиторская задолженность:	
		поставщикам и подрядчикам	30000
		по оплате труда	5000
		перед бюджетом	20000
Баланс	35000	Баланс	35000

В какой доле (в процентном выражении) будут удовлетворены в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» требования кредиторов четвертой очереди?

Задание № 1.

Определите объем продаж предприятия при нулевой точки безубыточности, у которого постоянные издержки составляют 2 млн. рублей, переменные 80 тысяч рублей, цена реализации 300 тысяч рублей.

Задание № 2.

Компания *А* имеет следующие балансовые показатели: текущие активы 400 000 руб., остаточная стоимость основного капитала 300 000 руб., текущие обязательства 500 000 руб. и долгосрочные обязательства 400 000 руб. Рассчитайте коэффициент обеспеченности обязательств активами и сделайте вывод о его финансовом положении.

Задание № 3.

На основании предложенных показателей рассчитайте коэффициент кредитоспособности Э. Альтмана и сделайте вывод о финансовом состоянии предприятия: 0, 78 – доля оборотных средств в активах; 0, 82 – рентабельность активов, исчисленная по нераспределенной прибыли, т.е. отношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов;1,10 – рентабельность активов; 4, 69 – коэффициент покрытия собственного капитала; 1,23 -отдача всех активов.

Задание № 4.

Рассчитайте коэффициент утраты платежеспособности за период, равный 3 месяцам (отчетный период составляет 12 месяцев), если коэффициент текущей ликвидности на начало периода составляет 11,4, а на конец периода 11,5.

Задание № 5.

Определить величину порога безубыточности (в натуральном и денежном выражении) при следующих данных. Предприятие выпускает один вид продукции и реализует всю произведенную продукцию в том же периоде, в котором и производит. Цена реализации продукции неизменна.

Показатель	**Базовый период**	**Отчетный период**
Выручка тыс. руб.	4000	5300
Суммарные затраты, тыс. руб.	3100	3800
Цена ед. изделия, руб.	50	50
Объем выпуска, шт.	80	106

Типовые тестовые задания

1.Опасность потенциально возможной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов характеризует ……

а. предпринимательский риск
б. просчет предпринимателя
в. издержки производства
г. издержки обращения

2. … представляет собой абсолютную неплатежеспособность
а. Несостоятельность;
б. Неликвидность;
в. Неконкурентоспособность.

3. Первопричина банкротства предприятий является
а. неэффективное управление
б. конкуренция
в. нехватка денежных средств
г. предпринимательские риски.

4. Экономическая устойчивость предприятия включает в себя ... устойчивость
а. управленческую и деловую;
б. **финансовую, ценовую, управленческую и деловую**;
в. финансовую и управленческую;
г. финансовую и деловую.

5.Установите соответствия

Вид кризиса	Характеристика кризиса
1. Предсказуемые	а)протекают относительно последовательно и безболезненно, их можно предвидеть, ими легче управлять
2. Неожиданные	б) могут возникать периодически и имеет известные фазы своего наступления и протекания
3. Циклические	в) являются скрытыми, протекают относительно незаметно и поэтому наиболее опасны
4. Легкие	г) бывают результатом грубых ошибок в управлении или каких-либо природных явлений или экономической зависимости, способствующей расширению и распространению локальных кризисов
5. Глубокие	д) ведут к разрушению различных структур социально-экономической системы
6. Явные	е) протекают заметно и легко обнаруживаются
7. Латентные	ж) наступают как этап развития, могут прогнозироваться и вызываются объективными причинами накопления факторов возникнове-

	ния кризиса

6. Установите соответствия

Вид кризиса	Характеристика кризиса
1.Социальные	а) кризисы в социально-экономическом климате общества, коллектива или отдельной группы
2. Финансовые	б) возникают при обострении противоречий или столкновении интересов различных социальных групп или образований: работников и работодателей, профсоюзов и предпринимателей, работников различных профессий, персонала и менеджеров и т.п.;
3. Психологические	в) кризисы разделения и интеграции деятельности, распределения функций, регламентации деятельности отдельных структурных подразделений, как отделение отдельных административных единиц, регионов, филиалов или дочерних фирм
4. Организационные	г) характеризуют противоречия финансовой системы или финансовых возможностей фирмы. Это кризисы денежного выражения экономических процессов

Типовые задания для контрольной работы

1.Вставьте пропущенные слова.

Финансовый директор: В нашей компании основным критерием приближающегося финансового кризиса служит динамический рост просроченной …… задолженности, а также частое превышение лимитов по отгрузке товаров покупателям и несоблюдение ими установленных сроков ……. Еще один показатель, постоянно контролируемый после кризисной ситуации, в которой находилась наша компания два с половиной года назад, - остатки ……. …….. и их динамика. В период кризиса мы столкнулись с тем, что при значительном объеме средств, обездвиженных в …… …….., реализация практически остановилась, поскольку на складе товар был либо не тот, либо неудовлетворительного качества с точки зрения потребительского спроса.

2. Вставьте пропущенные слова. Финансовый директор: В большинстве случаев кризис - следствие неэффективного ……. при отсутствии стратегии развития. Основной причиной, по которой предприятия оказываются на грани финансового краха, является работа на одного …….

Слабо диверсифицированный портфель …….. приводит к негативным последствиям. Предприятие перестает быть гибким, теряет такие механизмы управления, как ценообразование и управление ……. задолженностью, поскольку вынуждено в целях удержания клиента подстраиваться под его требования. Другая распространенная причина развития кризиса - отсутствие эффективного управления финансово- экономическим блоком на основе современных механизмов, таких как ……., ……., ……. Помимо экономических причин необходимо отметить существующие юридические риски, которые могут отрицательно повлиять на финансовое состояние предприятия.

3. Назовите два основных признака, свидетельствующих о том, что предприятие является банкротом (в соответствии с действующим российским законодательством):

Ответ: В нашей стране используются два признака банкротства:

А. Сумма долга. По новому закону о несостоятельности для юридического лица она не должна быть менее 100 тысяч рублей;

Б. Просрочка в уплате долга более чем на 3 месяца.

Задание № 4. Определите объем продаж предприятия при нулевой точки безубыточности, у которого постоянные издержки составляют 2 млн. рублей, переменные 80 тысяч рублей, цена реализации 300 тысяч рублей.

Задание № 5.Компания *А* имеет следующие балансовые показатели: текущие активы 400 000 руб., остаточная стоимость основного капитала 300 000 руб., текущие обязательства 500 000 руб. и долгосрочные обязательства 400 000 руб. Рассчитайте коэффициент обеспеченности обязательств а

Примерные темы рефератов

1. Сущность кризисов и их проявление в экономических системах.
2. Основные причины возникновения кризисов.
3. Роль кризисов в социально-экономическом развитии
4. Общепринятая классификация экономических кризисов
5. Экономические кризисы на микро- и макроуровне.
6. Содержание и организация государственного антикризисного регулирования
7. Государственная финансовая поддержка неплатежеспособных предприятий
8. Влияние налоговой политики на преодоление кризисного состояния предприятия.
9. Общая характеристика законодательства о банкротстве в РФ
10. Особенности проведения процедур банкротства на предприятии
11. Особенности несостоятельности кредитных организаций
12. Методы диагностики вероятности банкротства

13.Модели антикризисных стратегий
14.Формирование антикризисной стратегии
15.Защитная и наступательная тактика антикризисных мероприятий
16.Технический прогресс и износ производственных фондов.
17.Обновление производственного аппарата кризисного предприятия.
18.Кадровая стратегия кризисной организации
19.Мотивация персонала в условиях неопределенности.
20.Управление конфликтами.
21.Управление долговыми обязательствами
22.Упрощенные процедуры банкротства
23.Обзор мер, предпринимаемых к предприятиям-банкротам
24.Мировое соглашение, в т.ч. ограничения на его заключение.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Антикризисное управление» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50 - 69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

Как отличить состояние банкротства у предприятий от состояния временной неплатежеспособности?

2. Какие законодательные и нормативно-правовые документы регламентируют вопросы банкротства предприятия?

3. Какие принято различать виды неплатежеспособности предприятий?

4. Явление банкротства у предприятия - случайность или закономерность? Можно ли избежать состояния банкротства у предприятий?

5. Какие различают виды банкротства предприятия?

6. Как определена в законодательстве суть несостоятельности предприятия?

7. Какие существуют внешние признаки предприятия-банкрота?

8. Какие принято различать стадии процесса банкротства?

9. Какими признаками определяется глубина банкротства предприятия?

10. В каких направлениях осуществляется государственное регулирование банкротством?

11. Согласно каким принципам осуществляется государственное регулирование банкротством?

12. Возможно ли продлить жизненный цикл предприятия?

13. Какие задачи решаются при защитной тактике финансового оздоровления предприятия?

14. Какие задачи решаются при наступательной тактике финансового оздоровления предприятия?

15. Какие применяются меры по обеспечению финансовой состоятельности и устойчивости предприятия?

16. Какими правами по имущественным требованиям обладают кредиторы предприятия-банкрота?

17. На какой период устанавливается мораторий на удовлетворение требований кредиторов предприятия-банкрота.

18. Кто и в каком порядке осуществляет контроль деятельности арбитражных управляющих?

19. В каких условиях и порядке заключается мировое соглашение с несостоятельным предприятием?

20. Как взаимосвязаны банкротство и конкурентоспособность предприятия?

21. В чем состоит сущность распознания несостоятельности предприятия по принципу неплатежеспособности и по принципу неоплатности?

22. Какова структурно-логическая схема взаимосвязи антикризисного регулирования и антикризисного управления?

23. Как в действующем законодательстве определено понятие банкротства предприятия и какие существуют внешние признаки неумышленной несостоятельности?

24. В чем отличие неумышленной несостоятельности предприятия от фиктивного и преднамеренного банкротства?

25. Какова взаимосвязь научно-технического прогресса и банкротства предприятий?

Задания 2 типа

1. Какие этапы истории возникновения и протекания банкротства предприятий можно выделить?

2. В чем состоит практическое значение антикризисного менеджмента?

3. Какова рейтинговая оценка масштаба несостоятельности предприятий России по сравнению с предприятиями других стран на современном этапе экономического развития?

4. В чем суть цепного и социального банкротства предприятия?

5. Каковы этика и культура проведения процедур банкротства?

6. Охарактеризуйте законодательство о банкротстве дореволюционной России.

7. Дайте характеристику уровня культуры предпринимательства и банкротства.

8. Какие подходы к решению проблемы банкротства предприятий существуют в развитых странах?

9. Дайте характеристику особенности состояния неплатежеспособности предприятий в России на современном этапе.

10. Какова взаимосвязь между понятиями «гуманность» и «банкротство»?

11. В чем состоит практическое значение банкротства предприятий для общественного развития?

12. Как взаимосвязаны банкротство предприятий и рыночная экономика?

13. Какая смысловая разница есть в следующих понятиях: дебитор, должник, несостоятельное предприятие, банкрот, неплатежеспособное предприятие?

14. Дайте характеристику глубины кризисного состояния предприятия.

15. Как можно классифицировать профилактические меры против банкротства предприятия?

16. В чем состоит сущность антикризисного менеджмента относительно деятельности предприятия?

17. Каковы условия эффективного применения профилактических мер против банкротства предприятия?

18. Какое значение имеет антикризисный менеджмент для деятельности предприятия?

19. Дайте классификацию видов «заболевания» предприятий и приведите сопряженные с каждым из них профилактические и оздоровительные мероприятия.

20. Какие проблемы препятствуют введению антикризисного менеджмента в практику управления отечественными предприятиями?

21. Как можно классифицировать оздоровительные меры, применяемые к предприятиям-банкротам?

22. В чем сущность стратегии антикризисного менеджмента деятельности предприятия? Какие виды антикризисных политик вам известны?

23. Какое место занимает антикризисный менеджмент в управлении деятельностью предприятия?

24. Дайте характеристику культуры в бизнесе как профилактики банкротства.

25. Каковы особенности антикризисного управления за рубежом?

Задания 3 типа

1. Уставный капитал корпорации составляет 5 млн р., и он разделен на 100 тыс. обыкновенных акций. Определите балансовую стоимость акций, если хозяйственная деятельность предприятия характеризуется следующими данными (тыс. р.)

Актив	Сумма	Пассив	Сумма
Основные средства	6000	Уставный фонд	5000
Товарные запасы	1000	Резервный фонд	2000
Денежные средства	1000	Фонды специального назначения	800
Нематериальные активы	200	Краткосрочная задолженность	400
Ценные бумаги	800	Долгосрочная задолженность	2000
Прочие активы	1500	Прибыль	300
Баланс	10500	Баланс	10500

2. Ликвидационная стоимость предприятия составляет 4,3 млрд р. Прогнозируемый среднегодовой чистый денежный поток ---- 540 млн р.

Средневзвешенная стоимость капитала составляет 12 %. Вычислите экономическую стоимость предприятия. Что выгоднее: ликвидировать предприятие или разработать план по его реструктуризации?

3. Акционерное общество, признанное несостоятельным, находится в процессе конкурсного производства. Ликвидационный баланс характеризуется следующими данными, тыс. р.

Актив	Сумма	Пассив	Сумма
Основные средства	35000	Уставный капитал	5000
		Убытки	(55000)
		Долгосрочные займы	10000
		Кредиты банков под залог имущества	20000
		Кредиторская задолженность:	
		поставщикам и подрядчикам	30000
		по оплате труда	5000
		перед бюджетом	20000
Баланс	35000	Баланс	35000

В какой доле (в процентном выражении) будут удовлетворены в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности

(банкротстве)» требования кредиторов четвертой очереди?

4. Приведены следующие выборочные данные баланса производственной компании А на 01.01.20XX г. (млн р.).

Внеоборотные активы	1900
Оборотные активы: - дебиторская задолженность - производственные запасы - денежные средства Всего оборотных активов	 350 150 5 505
Краткосрочные пассивы: - кредиторская задолженность - заемные средства Всего краткосрочных пассивов	505 445 280 725
Чистый оборотный капитал	220
Всего	1680

Рассчитайте: а) коэффициент текущей ликвидно-сти; б) коэффициент быстрой ликвидности. Что можете сообщить о полученных результатах?

5. Проанализируйте возможность утраты платежеспособности в ближайшие три месяца. Имеется следующая дополнительная информация:

- предприятие намерено наращивать ежемесяч-ный объем производства с темпом прироста 0,5 %;
- доля последнего месяца в доходах и затратах отчетного периода составляет 35,8 %;
- прогнозируемый уровень инфляции – 7 % в месяц;
- прогнозируемый темп прироста цен на используемое сырье - 9,5 %;
- прибыль за базовый (отчетный) период включена в раздел «Капитал и резервы»;
- для наглядности предполагается, что начисленные дивиденды сразу выплачиваются акционерам.

Показатели	**Сумма**
Отчет о финансовых результатах	
Выручка от реализации Затраты: сырье и материалы прочие	51.40 34.20 12.30
Налогооблагаемая прибыль Налоги и прочие обязательные отчисления от прибыли	4.90 1.81
Чистая прибыль	3.09
Дивиденды к выплате Реинвестированная прибыль	1.24 1.85
Баланс **Актив** Основные средства Запасы и затраты Прочие оборотные средства	 15.20 19.60 5.50
Баланс	40.30

Пассив	
Капитал и резервы	23.30
Долгосрочные заемные средства	4.60
Краткосрочная кредиторская задолженность	12.40
Баланс	40.30

Требуется оценить вероятность угрозы банкротства с помощью дискриминантных моделей.

6. Имеется следующая информация о компании А.

Выручка от реализации	2 млн р.
Соотношение выручки и величины собственных оборотных активов	2:1
Соотношение внеоборотных и оборотных активов	4:1
Коэффициент текущей ликвидности	3:1

Рассчитайте: а) величину краткосрочной кредиторской задолженности; б) величину внеоборотных активов.

7. Величина текущих активов предприятия на конец отчетного периода 2350 тыс. р., текущие обязательства – 1680 тыс. р.

Какой должна быть прибыль предприятия в последующие 6 месяцев, чтобы достичь нормативного значения КТЛ = 2, при условии,

что сумма срочных обязательства не возрастет.

8. Если сумма активов фирмы равна 1290 млн р., а собственный капитал - 750 млн р., то какова сумма обязательств фирмы.

9. Ликвидационная стоимость организации, дело о банкротстве которой рассматривается в суде, оценена в 5,3 млрд р.

В случае реорганизации прогнозируется получение 0,5 млрд р. чистых денежных потоков ежегодно. Средневзвешенная стоимость

капитала составляет 10 %. Суд собирается принять решение о ликвидации организации. Будет ли это правильно в финансовом отношении?

10. Полная стоимость воспроизводства – 250 млн р., эффективный возраст - 7 лет, полный срок экономической жизни – 70 лет. Определите размер накопленного амортизационного фонда.

11. Имеются два варианта вложения капитала. Установлено, что при вложении капитала в мероприятие А получено прибыли в сумме 15 тыс. руб. (вероятность 0,6); в мероприятие Б получено прибыли в сумме 20 тыс. руб. (вероятность 0,4). Найдите ожидаемое получение прибыли от вложения капитала (т. е. математическое ожидание).

12. При вложении капитала в мероприятие А из 120 случаев прибыль 12,5 тыс. руб. была получена в 48 случаях (вероятность 0,4), прибыль 20 тыс. руб. – в 42 случаях (вероятность 0,35) и прибыль 12 тыс. руб. – в 30 случаях (вероятность 0,25). Найдите среднее ожидаемое значение.

13. Предприниматель стоит перед выбором, сколько закупить товара: 100 единиц или 200 единиц. При закупке 100 единиц товара затраты составят 120 руб. за единицу, а при закупке 200 единиц – 100 руб. за единицу. Предприниматель данный товар будет продавать по 180 руб. за единицу. Однако он не знает, будет ли спрос на него. Весь не проданный в срок товар может быть реализован только по цене 90 руб. и менее. При продаже товара вероятность составляет «50 × 50», т.е. существует вероятность 0,5 для продажи 100 единиц товара и 0,5 для продажи 200 единиц товара. Определите прибыль при продаже 100 и 200 единиц товара, среднюю ожидаемую прибыль, ожидаемую стоимость информации при условии определенности и неопределенности.

14. Вы оцениваете ликвидность оборотных средств двух предприятий. На предприятии А дебиторская задолженность составляет 20% оборотных средств, а на предприятии Б – 80%. На каком из предприятий при прочих равных условиях выше ликвидность оборотных средств?

15. Рассчитайте оптимальную структуру привлеченного капитала, если номинальная безрисковая ставка доходности- 6%, среднерыночная ставка доходности реальная- 13%, темпы инфляции- 3%, коэффициент бета- 1,2%, стоимость заемного капитала – 15%, ставка налога- 45%. При росте доли заемного капитала на каждые 5% свыше 30% стоимость собственного капитала увеличивается на 10%.

16. Компания выплатила в 2015 г. дивиденд в сумме 4 дол. на акцию. Такой же дивиденд ожидается ежегодно в следующие три года. В четвертом и последующих годах прогнозируется выплата дивиденда в размере 8 дол. на акцию. По какой цене вы готовы купить акцию компании, если требуемая норма доходности для вас составляет 20 % годовых? Как изменится ваша оценка, если вы собираетесь купить акции только на три года?

17. «Взгляните, ваше обоснование проекта не учитывает инфляцию. – заметил финансовый директор компании руководителю отдела оценки проектов. – По оценкам экспертов в течение нескольких следующих лет ежегодная инфляция будет держаться на уровне 6 %. Проведите, пожалуйста, переоценку проекта». По предварительной оценке, инвестиции в проект составили 15 тыс. дол., а ежегодные притоки в течение следующих шести лет – 4 000 дол. в неизменных ценах. Текущая ставка отдачи, приемлемая для компании, равна 15 %.

18. Российское предприятие Спецавтоматика и норвежское Sigma рассматривают целесообразность организации предприятия совместного владения в Российской Федерации SigmaRus. Предприятие будет производить некоторую промышленную продукцию в количестве 20 тыс. изделий в год. Цена единицы продукции на внутреннем рынке – 50 руб., на внешнем – 10 дол. Экспортная квота, по прогнозам, составит 20 %. Российский и норвежский участники вкладывают в уставный фонд, со- ответственно, 250 тыс. руб. и 60 тыс. дол. Годовые издержки производства предприятия SigmaRus – 500 тыс. руб. Деятельность предприятия планируется на шесть лет. Средневзвешенная норма амортизации – 16 %. Ликвидационная стоимость – 80 тыс. руб. (в ценах года оценки). Ставка налога на прибыль предприятия 32 %; на доход учредителей – 15 %. Валютный курс на момент проведения расчетов – 26,15 руб. за дол. Пороговое значение рентабельности для совместного предприятия принимается равным 0,2. Необходимо рассчитать эффективность (показатели NVP, отдачи долгосрочных инвестиций, срока окупаемости) предприятия совместного владения как целого и с точки зрения каждого из учредителей. Спецавтоматика использует в расчетах реальную ставку дисконтирования, равную 18 %; норвежская Sigma согласна на 15-процентную отдачу. Сформулируйте выводы о целесообразности реализации проекта как такового и с точки зрения его учредителей. Существуют ли противоречия в оценке проекта между партнерами? Влияние инфляции элиминируется в расчете посредством использования неизменных цен.

19. Фирма оценивает целесообразность приобретения нового оборудования стоимостью 450 тыс. дол., которое позволит предприятию увеличить производство и продажи на 14 тыс. изделий в год. Фирма продает свою продукцию по цене 25 дол. за единицу в каждом из последующих трех лет. Это оборудование будет равномерно амортизироваться в течение трех лет; остаточная стоимость будет равна нулю. Производственные издержки составляются 9 дол. на одно изделие. Ставка налогообложения прибыли – 40 %. Номинальная стоимость капитала фирмы – 15 %. Финансовый менеджер фирмы ожидает, что в ближайшие три года и цены и производственные издержки будут расти на 4 % в год в соответствии с ожидаемой инфляцией

20. Оцените доходность акции, если ® = 0,8 и среднее значение рыночной доходности за прошлые годы равно 20 %, а безрисковая доходность – 7 %. Если экспертная оценка доходности фондового рынка на будущий год на 20 % выше, чем средняя оценка по прошлым годам, то на сколько процентных пунктов следует ожидать увеличение доходности акции? Чему будет равно значение NPV в случае покупки нового оборудования?

21. Оцените премию за риск по акции, имеющей значение бета- коэффициента 1,3, если рыночная премия за риск равна 10 %.

22. Компания "Сувенир" имеет два источника финансирования: собственный капитал, разделённый на обыкновенные акции номиналом 1 дол. каждая, и долгосрочную банковскую ссуду. В балансе источники финансирования представлены следующим образом: уставный капитал – 300 тыс. дол., банковская ссуда – 5 тыс. дол. Рыночная цена акции компании "Сувенир" в настоящий момент составляет 1,5 дол. Чему равен финансовый рычаг, используемый компанией?

23. Корпорация использует три источника финансирования капитала, как показано ниже, тыс. дол.: облигации – 40; привилегированные акции – 20; обыкновенные акции – 60. Определите, должна ли компания инвестировать 20 млн дол. в проект с ожидаемым значением внутреннего коэффициента эффективности 16 %, если стоимость заемного капитала (доналоговая) равна 12 %, "стоимость" привилегированных акций – 14 %, а "стоимость" обыкновенных акций 18 %? Предельная ставка налога на прибыль – 24 %.

24. Компании P и Q абсолютно идентичны, за исключением структуры капитала. Леверидж первой (отношение заемного капитала ко всем активам) равен 30 % с обслуживанием долга по ставке 10 % годовых. Леверидж второй компании равен 50 % с обслуживанием долга по ставке 12 % годовых. Активы каждой компании составляют 10 млн дол., чистый операционный доход (EBIT) в отчётный год составил 2 млн дол. Предельная ставка налога на прибыль 24 %. Рассчитайте доходность собственного капитала каждой компании. Видя, что отдача собственного капитала в компании Q выше, финансовый менеджер компании P предполагает повысить леверидж своей компании с 30 до 60 %. При этом стоимость заемного капитала увеличится до 15 % годовых. Какова будет отдача собственного капитала компании в этом случае?

25. Ликвидационная стоимость предприятия составляет 4,3 млрд р. Прогнозируемый среднегодовой чистый денежный поток 540 млн р. Средневзвешенная стоимость капитала составляет 12 %. Вычислите экономическую стоимость предприятия. Что выгоднее: ликвидировать предприятие или разработать план по его реструктуризации?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Обеспечение конкурентоспособности стартапа»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 12
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 14
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 16
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 24
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 27

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Обеспечение конкурентоспособности стартапа» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970.

Знания, умения и навыки по дисциплине «Обеспечение конкурентоспособности стартапа» необходимы обучающимся для выведения стартапа на уровень конкурентной устойчивости.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи изучения дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Обеспечение конкурентоспособности стартапа» является формирование у обучающихся знаний, умений и навыков, необходимых для текущего ведения и развития бизнеса в после стартаповский период с учетом отраслевых особенностей (направлений бизнеса).

Задачи изучения дисциплины:

- Совершенствование знаний правового пространства РФ для проведения и развития стартапов
- Совершенствование знаний практики проведения и развития стартапов в РФ
- Совершенствование умения в области проведения и развития стартапов в РФ
- Овладеть навыками анализа уровня реализации стартапа на фазе роста
- Овладеть навыками формулирования ценностного предложения на фазе роста в послестартаповский период
- Овладеть навыками составления пользовательского сценария стартапов на фазе роста в послестартаповский период
- Овладеть навыками разработки и тестирования прототипов, минимального жизнеспособного продукта (MVP) на фазе роста в послестартаповский период
- Овладеть навыками разработки модели монетизации стартапов на фазе роста в послестартаповский период

- Овладеть навыками доработки и реализации бизнес-модели стартапа на фазе роста в послестартаповский период
- Овладеть навыками бизнес-планирования в период проведения стартапа на фазе роста в послестартаповский период
- Овладеть навыками формирования коллектива участников стартапа и его кадрового обустройства на фазе роста в послестартаповский период
- Овладеть навыками реорганизации новых бизнес-единиц
- Овладеть навыками расчета ключевых экономических и финансовых показателей стартапа на фазе роста в послестартаповский период
- Овладеть навыками налаживания внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций в ходе проведения стартапа на фазе роста в послестартаповский период
- Овладеть навыками формирования каналов и воронки продаж продукта/услуги на фазе роста в послестартаповский период

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК -1.1** Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	практику обеспечения портфеля заказов, пополнения материальных ресурсов, реагирования на запросы окружения и их изменение, проведения маркетинговых исследований, поддержания рабочих мест, бесперебойного производства и реализации новых ценностей в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; практику обеспечения необходим	обеспечивать портфель заказов, пополнять материальные ресурсы, реагировать на запросы окружения и их изменение, проводить маркетинговые исследования, поддерживать рабочие места, бесперебойное производство и реализацию новых ценностей в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечивать необходимые бизнес-коммуникаций для консолидации	обеспечения портфеля заказов, пополнения материальных ресурсов, реагирования на запросы окружения и их изменение, проведения маркетинговых исследований, поддержания рабочих мест, бесперебойного производства и реализации новых ценностей в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечения	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

			ых бизнес-коммуникаций для консолидации окружения вокруг ценностей своего бизнеса и поддержания благоприятного имиджа бизнеса, бизнес-единиц и личного бренда в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; практику обеспечения выполнения обязательств перед контрагентами, партнерами, государством, работниками – по поддержанию их занятости и получения ими доходов в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; практику обеспечения совокупности финансовы	окружения вокруг ценностей своего бизнеса и поддерживать благоприятный имидж бизнеса, бизнес-единиц и личного бренда в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечивать выполнение обязательств перед контрагентами, партнерами, государством, работниками – по поддержанию их занятости и получения ими доходов в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечивать совокупность финансовых бизнес-процессов, включая привлечение в бизнес-единицы финансовых, кредитных и	необходимых бизнес-коммуникаций для консолидации окружения вокруг ценностей своего бизнеса и поддержания благоприятного имиджа бизнеса, бизнес-единиц и личного бренда в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечения выполнения обязательств перед контрагентами, партнерами, государством, работниками – по поддержанию их занятости и получения ими доходов в период проведения стартапа нового бизнес-проекта; обеспечения совокупности финансов	

			х бизнес-процессов, включая привлечение в бизнес-единицы финансовых, кредитных и инвестиционных ресурсов, их распределение между подразделениями бизнес-единиц, применение для поддержания других бизнес-процессов, аккумулирования и распределения доходов от ведения бизнеса в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	инвестиционных ресурсов, их распределение между подразделениями бизнес-единиц, применение для поддержания других бизнес-процессов, аккумулирование и распределение доходов от ведения бизнеса в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	ых бизнес-процессов, включая привлечение в бизнес-единицы финансовых, кредитных и инвестиционных ресурсов, их распределение между подразделениями бизнес-единиц, применение для поддержания других бизнес-процессов, аккумулирования и распределения доходов от ведения бизнеса в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	
		ПК-1.2. Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном	практику поддержания организационной структуры бизнеса, коллектива сотрудников, а также удержания командных высот в управлении своим бизнесом в период проведения	поддерживать организационную структуру бизнеса, коллектив сотрудников, а также удерживать командные высоты в управлении своим бизнесом в период проведения стартапа	поддержания организационной структуры бизнеса, коллектива сотрудников, а также удержания командных высот в управлении своим бизнесом в период проведени	

		российском рынке	стартапа нового бизнес-проекта; практику применения персонального трудового ресурса, поддержания его в эффективном состоянии и использования личностных предпосылок к занятию предпринимательством в интересах дела в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	нового бизнес-проекта; применять персональный трудовой ресурс, поддерживать его в эффективном состоянии и использовать личностные предпосылки к занятию предпринимательством в интересах дела в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	я старарта нового бизнес-проекта; применения персонального трудового ресурса, поддержания его в эффективном состоянии и использования личностных предпосылок к занятию предпринимательством в интересах дела в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	
		ПК-1.3 Обеспечивает текущее управление бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения	практику обеспечения конкурентной устойчивости, законности и безопасности бизнеса, осмысленного принятия, смягчения и преодоления рисков, обусловленных конкуренцией в период проведения стартапа	обеспечивать конкурентную устойчивость, законность и безопасность бизнеса, осмысленное принятие, смягчение и преодоление рисков, обусловленных конкуренцией в период проведения стартапа нового бизнес-проекта;	обеспечения конкурентной устойчивости, законности и безопасности бизнеса, осмысленного принятия, смягчения и преодоления рисков, обусловленных конкуренцией в период проведени	

		рисков деятельности на национальном или локальном российском рынке	нового бизнес-проекта; практику обеспечения управления бизнесом, включая его планирование, бизнес-моделирование, стимулирование, организацию, контроль, в том числе оценку его стоимости в период проведения стартапа нового бизнес-проекта.	обеспечивать управление бизнесом, включая его планирование, бизнес-моделирование, стимулирование, организацию, контроль, в том числе оценку его стоимости в период проведения стартапа нового бизнес-проекта.	я стартапа нового бизнес-проекта; обеспечения управления бизнесом, включая его планирование, бизнес-моделирование, стимулирование, организацию, контроль, в том числе оценку его стоимости в период проведения стартапа нового бизнес-проекта.	
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.1.** Подготавливает к самостоятельной предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке с государственной регистрацией в качестве участника юридического лица	практику реализации предстартовой стадии бизнеса	проводить анализ уровня реализации предстартовой стадии бизнеса	анализа уровня реализации предстартовой стадии бизнеса	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

		Обеспечивает достижение результативности, ресурсной достаточности, непрерывности бизнес-процессов стартапов новых бизнес-проектов и приведения их в состояние конкурентной устойчивости на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	практику формулирования ценностного предложения стартапов; практику составления пользовательского сценария стартапов; практику разработки и тестирования прототипов, минимального жизнеспособного продукта (MVP); практику разработки модели монетизации стартапов; практику разработки учредительных документов и учреждения новых бизнес-единиц; практику расчета ключевых экономических и финансовых показателей стартапа; практику формирования каналов и воронки продаж	формулировать ценностные предложения стартапов; составлять пользовательские сценарии стартапов; разрабатывать и тестировать прототипы, минимальные жизнеспособные продукты (MVP); разрабатывать и тестировать модели монетизации стартапов; разрабатывать учредительных документов и учреждения новых бизнес-единиц; проводить расчеты ключевых экономических и финансовых показателей стартапа; формировать каналов и воронки продаж продукта/услуги;	формулирования ценностного предложения стартапов; составления пользовательского сценария стартапов; разработки и тестирования прототипов, минимального жизнеспособного продукта (MVP); разработки модели монетизации стартапов; разработки учредительных документов и учреждения новых бизнес-единиц; расчета ключевых экономических и финансовых показателей стартапа; формирования каналов и воронки продаж продукта/услуги;	

			продукта/услуги;			
		ПК-2.3. Обеспечивает поддержание полезных бизнес-коммуникаций стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов, эффективного позиционирования юридического лица и себя как его участника в конкурентной среде национального или локального российского рынка в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	практику формирования коллектива участников стартапа; практику кадрового обустройства нового бизнеса; практику налаживания внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций;	формировать коллектив участников стартапа; организовывать кадровое обустройства нового бизнеса; налаживать внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций;	формирования коллектива участников стартапа; кадрового обустройства нового бизнеса; налаживания внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций;	
		ПК-2.4. Обеспечивает управление проведением стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	практику доработки бизнес-модели стартапа; практику бизнес-планирования на этапе проведения стартапа; практику совершения первых продаж продукта/услуги; практику раскрутки нового бизнеса.	дорабатывать и тестировать бизнес-модели стартапа; осуществлять бизнес-планирование на этапе проведения стартапа; совершать первые продажи продукта/услуги.	доработки бизнес-модели стартапа; осуществления бизнес-планирования на этапе проведения стартапа; совершения первых продаж продукта/услуги; раскрутки нового бизнеса	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его производственных задач							4			8	Защита отчета №1/12
Тема 2. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его коммерческих задач							2			6	Защита отчета №2 /12
Тема 3. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его экономических задач							2			6	Защита отчета №3 /12
Тема 4. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его финансовых задач							2			6	Защита отчета №4 /12
Тема 5. Решение новых учредительных задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа							2			6	Защита отчета №5 /12

Тема 6. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его управленческих задач							2			8	Защита отчета №6 /12
Тема 7. Решение кадровых задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа							2			7	Защита отчета №7 /12
Тема 8. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его коммуникационных задач							2	1		6	Защита отчета №8 /12 Дидактическая игра /4
Всего:							**18**	**1**		**53**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его производственных задач

Анализ результатов проведения стартапа на фазе запуска. Получения инсайтов от целевой аудитории для проверки, оптимизации доработка идей развития продукта с помощью интервью, анкетирования и структурированных экспериментов – Касдев (costumer development). Формирование новых конкурентоспособных MVP. Доведение MVPдо уровня конкурентной устойчивости. Расширения перечня услуг. Трансформация услуги в формат комплекса услуг.

Тема 2. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его экономических задач

Обеспечение необходимых ресурсных условий для доработки стартап-проекта. Оптимизация рабочих мест и рабочего пространства. Подключение к инфраструктуре стартапов. Проверка ключевых экономических показателей новой бизнес-единицы. Меры государственной поддержки.

Тема 3. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его финансовых задач

Расчет текущих показателей прибыли и убытков бизнес-единицы. Расчет текущих показателей движения денежных средств бизнес-единицы. Состояние баланса новой бизнес-единицы. Ключевые показатели эффективности (KPI) стартапов. Доработка и оптимизация финансовой модели стартапа. Привлечение дополнительных инвестиций в стартап.

Тема 4. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его коммерческих задач

Автоматизация воронки продаж при помощи инструментов автоматизации. Структура автоматической воронки продаж по Райану Дайсу. Пошаговое построение эффективной воронки продаж: создание качественного уникального торгового предложения; привлечение большего числа «холодных» клиентов; формирование интереса к УТП; отработка возражений клиентов к УТП; закрытие сделки; аналитика эффективности воронки продаж; повышение конверсии воронки продаж.

Тема 5. Решение новых учредительных задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа

Аналитика соответствия выбранной формы регистрации себя в качестве предпринимателя или юридического лица. Изменение регистрационной формы. Внесение изменений в состав учредителей.

Закрытие предыдущей организационно-правовой формы и открытие новой.

Тема 6. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его управленческих задач

Корректировка инструментов управления. Применение метода оценки потенциальной аудитории по стоимости клиента, метода оценки потенциальной аудитории по доходности клиента, метода оценки перспективной стоимости, основанный на коэффициентах (мультипликаторах) P/S, P/E, P/B и других, метода расчета по модели Ave Maria, метода скоринга (ScorecardMethod), метод PVN с целью доработки инструментов управления стартапом.

Тема 7. Решение кадровых задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа

Формирование кадрового состава новых бизнес-единиц, включая отбор претендентов и оформление их на работу. Создание внутрифирменной системы менеджмента персонала. Формирование внутрифирменной (организационной) культуры новых бизнес-единиц. Обустройство рабочих мест и рабочего пространства стартапа. Аутсорсинг.

Тема 8. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его коммуникационных задач

Проверка работоспособности и эффективности внутреннего и внешнего имиджа нового бизнеса, новой бизнес-единицы – имидж-билдинг. Оценка текущей конкурентоспособности. Укоренение «правильной» репутации владельцев нового бизнеса. Проверка положительно запоминающих брендов новой бизнес-единицы и ее товаров, услуг, работ - бренд-билдинг. Применение инструментов раскрутки нового бизнеса. Проверка модели обеспечения безопасности стартапа.

Проверка каналов коммуникаций: перенастройка аккаунтов, сайта, изменение коммерческих предложений.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Обеспечение конкурентоспособности стартапа» используются такие виды учебной работы, как тренинги, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по выполнению заданий в рамках тренингов

Задания выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины «Обеспечение конкурентоспособности стартапа». Прежде чем приступать к выполнению задания, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы над стартапом;

В ходе выполнения задания необходимо руководствоваться шаблонами и рекомендациями, которые предлагает преподаватель, использовать материал лекций из других учебных курсов, например, «Управление собственным бизнесом», рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения тренинга.

1. Получение задания и рекомендаций по его выполнению.
2. Настройка инструментальных средств, необходимых для выполнения задания.
3. Выполнение заданий.
4. Подготовка отчета в соответствии с требованиями.
5. Сдача отчета преподавателю.

Требования к оформлению результатов заданий.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт TimesNewRoman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

При подготовке презентации: строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и

синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Примеры практических заданий и отчетов об их выполнении представлены в разделе X.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры.

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса «Обеспечение конкурентоспособности стартапа»;

- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины «Решение функциональных задач стартапа».

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Обеспечение конкурентоспособности стартапа» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа по выполнению заданий

Практические задания выполняются индивидуально. При выполнении практических заданий следует руководствоваться

следующими общими рекомендациями. Для выполнения практического задания необходимо внимательно прочитать задание, изучить рекомендуемую литературу, в т.ч. дополнительную.

Каждое задание предполагает решение задач стартапа.

Совокупность выполненных заданий должно привести к созданию стартап-фирмы и выведению её на относительный уровень конкурентной устойчивости.

Выполнение заданий должно завершаться достижением результата, который оформляется в виде отчета.

Оформление отчетов

Подготовка отчетов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, формирование практических навыков в области проведения стартапов новых бизнес-проектов.

Отчеты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении практического содержания и оформления.

Отчет должен отражать результат работы обучающегося на стартапом нового бизнес-проекта. Объем отчета не ограничен.

Шаблон отчета:

Отчет должен включать следующие разделы:
Раздел 1.
Наименование задания. Описание этапов и процесса выполнения. Описание ресурсов, которые были использованы в процессе выполнения задания (материальные, финансовые, кадровые и т.д.)
Раздел 2. Описание и подтверждение факта достижения результата (выполнения задания):

Если результаты достигнуты, необходимо кратко описать алгоритм достижения результатов.

Если результаты не достигнуты, необходимо проанализировать причины неудачи и описать пути скорейшего исправления ситуации.

В приложении (приложения) к отчету могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте отчета.

Работа с рекомендуемой литературой и удаленными базами данных и знаний

Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными, посвященными материалам по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует

формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий преподавателя и критического отношения к чужому опыту.

Особое внимание обучающийся должен обратить на основные шаблоны инструментов курса «Обеспечение конкурентоспособности стартапа». Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих курсу «Обеспечение конкурентоспособности стартапа».

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся при подготовке к защите учебных стартапов

Целью защиты учебных стартапов является систематизация сформированных навыков студентом и презентацией результатов проведения учебного стартапа.

Защита учебных стартапов обучающимися включает следующие этапы:

1) Выполнение заданий для промежуточной аттестации и оформление их в виде отчетов;
2) Подготовка презентации с отражением результатов проведения учебного стартапа бизнес-проекта;
3) Презентация результатов проведения стартапа бизнес-проекта.

Презентация должна быть подготовлена в программе MicrosoftPowerPoint с использованием брендирования Академии. Количество слайдов определяется объемом полученных результатов по итогам проведения учебного стартапа бизнес-проекта.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников (при обосновании показателей стартапа).

Практические советы по подготовке презентации для инвесторов по технологии Гая Кавасаки:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10), раздаточный

материал;

- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников (при обосновании показателей стартапа).
- Время выступления – 20 минут.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 1. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его производственных задач	Анализ результатов проведения стартапа на фазе запуска. Получения инсайтов от целевой аудитории для проверки, оптимизации доработка идей развития продукта с помощью интервью, анкетирования и структурированных экспериментов – Касдев (costumer development). Формирование новых конкурентоспособных MVP. Доведение MVPдо уровня конкурентной устойчивости. Расширения перечня услуг. Трансформация услуги в формат комплекса услуг.	Выполнение задания по доведению учебных стартапов до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 2. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его экономических задач	Обеспечение необходимых ресурсных условий для доработки стартап-проекта. Оптимизация рабочих мест и рабочего пространства. Подключение к инфраструктуре стартапов. Проверка ключевых экономических показателей новой бизнес-единицы. Меры государственной поддержки.	Выполнение задания по доведению учебных стартапов до конкурентной устойчивости.	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета. Размещение отчета по заданию в системе LMS	
Тема 3. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его финансовых задач	Расчет текущих показателей прибыли и убытков бизнес-единицы. Расчет текущих показателей движения денежных средств бизнес-единицы. Состояние баланса новой бизнес-единицы. Ключевые показатели эффективности (KPI) стартапов. Доработка и оптимизация финансовой модели стартапа. Привлечение дополнительных инвестиций в стартап.	Выполнение задания по доведению учебных стартапов до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 4. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его коммерческих задач	Автоматизация воронки продаж при помощи инструментов автоматизации. Структура автоматической воронки продаж по Райану Дайсу. Пошаговое построение эффективной воронки продаж: создание качественного уникального торгового предложения; привлечение большего числа «холодных» клиентов; формирование интереса к УТП; отработка возражений клиентов к УТП; закрытие сделки; аналитика эффективности воронки продаж; повышение конверсии воронки продаж.	Выполнение задания по доведению учебных стартапов до конкурентной устойчивости.	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета. Размещение отчета по заданию в системе LMS	
Тема 5. Решение новых учредительных задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа	Аналитика соответствия выбранной формы регистрации себя в качестве предпринимателя или юридического лица. Изменение регистрационной формы. Внесение изменений в состав учредителей. Закрытие предыдущей организационно-правовой формы и открытие новой.	Выполнение задания по доведению учебных стартапов до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 6. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его управленческих задач	Корректировка инструментов управления. Применение метода оценки потенциальной аудитории по стоимости клиента, метода оценки потенциальной аудитории по доходности клиента, метода оценки перспективной стоимости, основанный на коэффициентах (мультипликаторах) P/S, P/E, P/B и других, метода расчета по модели Ave Maria, метода скоринга (ScorecardMethod), метод PVN с целью доработки инструментов управления стартапом.	Выполнение задания по доведению учебных стартапов до конкурентной устойчивости.	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
		Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета. Размещение отчета по заданию в системе LMS	
Тема 7. Решение кадровых задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа	Формирование кадрового состава новых бизнес-единиц, включая отбор претендентов и оформление их на работу. Создание внутрифирменной системы менеджмента персонала. Формирование внутрифирменной (организационной) культуры новых бизнес-единиц. Обустройство рабочих мест и рабочего пространства стартапа. Аутсорсинг.	Выполнение задания по доведению учебных стартапов до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания. Подготовка отчета. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Подготовка к защите отчета по выполненному заданию
Тема 8. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его коммуникационных задач	Проверка работоспособности и эффективности внутреннего и внешнего имиджа нового бизнеса, новой бизнес-единицы – имидж-билдинг. Оценка текущей конкурентоспособности. Укоренение «правильной» репутации владельцев нового бизнеса. Проверка положительно запоминающих брендов новой бизнес-единицы и ее товаров, услуг, работ - бренд-билдинг. Применение инструментов раскрутки нового бизнеса. Проверка модели обеспечения безопасности стартапа. Проверка каналов коммуникаций: перенастройка аккаунтов, сайта,	Подготовка к защите учебного стартапа бизнес-проекта	Подготовка к защите отчета по выполненным заданиям Дидактическая игра

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	изменение коммерческих предложений.		

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1.Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Главы 1, 3, 5, 10-12 URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

2. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/467740

Дополнительная литература:

1. Котлер Ф., Келлер К.: Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 6-е издание. – М.: Питер, 2018. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=279742

2. Котлер Ф. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М.: Эксмо,2011. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=279742

3. Дробышева, Л. А. Экономика, маркетинг, менеджмент : учебное пособие : [16+] / Л. А. Дробышева. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 152 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573389

4. Тиньков, О. Как стать бизнесменом : практическое пособие : [16+] / О. Тиньков. – 2-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 252 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229862

5. Бланк, С. Стартап: настольная книга основателя : практическое пособие : [16+] / С. Бланк, Б. Дорф ; науч. ред. Н. Митюшин, И. Антипов, Е. Овчинникова, М. Ушакова [и др.]. – 3-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 615 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279605

6. Шеер, А. Индустрия 4.0: от прорывной бизнес-модели к автоматизации бизнес-процессов : учебник / А. Шеер ; под науч. ред. Д. Стефановского ; пер. с англ. Д. Стефановского, О. А. Виниченко ;

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва : Дело, 2020. – 272 с. : схем., табл., ил. – (Академический учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612569

7. Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / О. М. Хотяшева, М. А. Слесарев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00347-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468791

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Журнал «Современная конкуренция»	http://moderncompetition.ru/
2.	Сообщество стартаперов и инвесторов.	http://startuppoint.ru/
3.	Российская венчурная компания	http://www.rusventure.ru
4.	Venture News	http://www.venture-news.ru/
5.	RusBase – онлайн-площадка российского венчурного рынка	http://rusbase.vc
6.	Национальное содружество бизнес-ангелов	http://www.russba.ru/
7.	Российская Ассоциация прямого и венчурного инвестирования	http://www.rvca.ru/rus/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1	Тренинг	Технология оценки: «12» – грамотное использование терминологии стартапа, свободное изложение результата выполненных функциональных задач стартапа бизнес-проекта, логичность и обоснованность выводов; «10» - задание выполнено на 70%, либо 30 % заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по исправлению ошибок; «8» - задание выполнено менее чем на 50%, либо 50% заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по устранению ошибок/доработке заданий. «0» - задание не выполнено, функциональные задачи стартапа бизнес-проекта не решены.
2	Дидактическая игра	Технология оценки дидактической игры: «4» – принимает активное участие в работе группы, предлагает собственные варианты решения проблемы, выступает от имени группы с рекомендациями по рассматриваемой проблеме либо дополняет ответчика; «3» – принимает активное участие в работе группы, участвует в обсуждениях, высказывает типовые рекомендации по рассматриваемой проблеме, готовит возражения оппонентам, однако сам не выступает и не дополняет ответчика; «2» – принимает участие в работе группы, однако предлагает не аргументированные, не подкрепленные фактическими данными решения; «0» – не принимает участие в работе группы, не предлагает аргументированные, не подкрепленные фактическими данными решения.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые

для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к тренингам

Задание № 1

Цель: Тестирование MVP на фазе роста

Содержание задания:

1. Протестируйте продукт/услугу вашего бизнес-проекта;
2. Используйте инструмент Касдеф- получите инсайты от пользователей для создания, проверки и оптимизации идей развития продукта с помощью интервью и структурированных экспериментов;
   Количество вопросов – 19 шт.
3. Включите ссылку (или описание) на протестированный MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных улучшений в итоговый отчет;
4. Подготовьте итоговый отчет по лабораторному практикуму №1.

Задание № 2

Цель: Разработка ценностных предложений, пользовательских сценариев и воронок продаж на посевной фазе

Содержание задания:

Определите положение вашего стартапа в конкурентной среде, основываясь на анализе MVP:

5. Определите конкурентные преимущества вашего MVP, используя инструменты конкурентного анализа: SWOT-анализ, метод сравнения, метод взвешенной оценки характеристик MVP.
6. Проведите SNW-анализ вашего стартапа, опираясь на результаты предыдущего анализа;
7. Скорректируйте ценностное предложение, пользовательский сценарий, воронки продаж, основываясь на данных, полученных в ходе конкурентного анализа.
8. Подготовьте итоговый отчет по лабораторному практикуму №2.

Шаблоны для выполнения пункта 1 задания:

SWOT-анализ

	Сильные стороны:	Слабые стороны:
Возможности:		
Угрозы:		

Фактор	**Качественная оценка**		
	S-сильная сторона	**N-нейтральная сторона**	**W-слабая сторона**
Внутренний фактор 1			
Внутренний фактор 2			
Внутренний фактор 3			

Задание № 3

Цель: корректировка финансовой модели стартапа

Содержание задания:

1. Спрогнозируйте инвестиции на открытие, заполнив таблицу 3.1. (если вы еще не открыли стартап)
2. Спрогнозируйте ежемесячные издержки, заполнив таблицу 3.2.
3. Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта в месяц, заполнив таблицу 3.3.
4. Рассчитайте основные показатели бизнес-проекта на данный момент, заполнив таблицу 3.4.
5. Сравните показатели весны и осени., сравнив таблицы.
6. Выявите факторы (драйверы) роста доходов. Проанализировав источники доходов, выявите основные факторы, способствующие их росту. Перечислите основные, на Ваш взгляд, драйверы для Вашего проекта и отразите их в отчете.
7. Подготовьте итоговый отчет с описанием скорректированных показателей финансовой модели стартапа. Отчет должен включать таблицы 3.1- 3.4.
8. При необходимости скорректируйте финансовую модель стартапа.

Таблица 3.1. «Инвестиции на открытие»*

Регистрация бизнес-единицы	
Дизайн-проект помещения*	
Ремонт*	

Вывеска*	
Рекламная кампания	
Аренда на время ремонта*	
Закупка оборудования*	
Прочее	
Итого	

***(по необходимости)**

Таблица 3.2. «Ежемесячные затраты»

ФОТ (включая отчисления)	
Аренда	
Амортизация	
Коммунальные услуги	
Реклама	
Бухгалтерия (удаленная)	
Закупка расходников	
Непредвиденные расходы	
Итого	

Таблица 3.3. «Объемы выполненных услуг/работ/ проданных товаров/» за период с июня по октябрь

№п\п	Наименование	Кол-во	Сумма	В месяц
1				
2				
3				
4				
5				
Итого за месяц				

Таблица 3.4. «Основные показатели»

Сумма первоначальных инвестиций	
Точка безубыточности (мес.)	
Срок окупаемости (мес.)	
Средняя ежемесячная прибыль	
Ставка дисконтирования, %	

Дисконтированный срок окупаемости — DPB, мес.	
Чистый дисконтированный доход — NPV, руб.	
Индекс прибыльности — PI	
Внутренняя норма рентабельности — IRR,%	
Рентабельность продаж, %	

Задание № 4
Цель: выведение экономической модели стартапа на уровень конкурентной устойчивости за счет подключения к имеющейся инфраструктуре предпринимательства.
Содержание задания:

1. **Опишите экономическую модель стартапа, которая бы включала ответы на следующие вопросы:**

1) Какие ресурсы необходимы Вам для обеспечения конкурентоспособности стартапа? (В виде таблицы)

Перечень ресурсов	Для каких целей?	Источник (поставщик)
1.		
2.		
3.		

2) Кака яинфраструктура стартапов существует в вашем регионе и какие меры поддержки предпринимательства реализуются в данном регионе и в стране?

3) Как Вы планируете использовать инфраструктуру стартапов и меры поддержки?

Задание № 5
Цель: решение организационно-документационных задач с целью обеспечения конкурентной устойчивости стартапа



Содержание задания:

1. Зарегистрировать новую бизнес-единицу;
2. Разработать внутрифирменные регламенты;
3. Разработать документооборот новой бизнес-единицы.
4. Подготовьте итоговый отчет с приложением документов:
   - Свидетельство о регистрации
   - Регламенты новой бизнес-единицы
   - Схема движения документов в новой бизнес-единице

Задание № 6
Цель: Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его управленческих задач
Содержание задания:

1. Скорректируйте инструменты планирования, организации, мотивации, контроля реализации стартап-проекта;
2. Примените следующие методы с целью доработки инструментов управления стартапом и оценки инвестиционной привлекательности стартапа:
   - метод оценки потенциальной аудитории по стоимости клиента, по доходности клиента;

- метод оценки перспективной стоимости, основанный на коэффициентах (мультипликаторах) P/S, P/E, P/B и других;
- метод расчета по модели AveMaria;
- метод скоринга (ScorecardMethod);
- метод PVN.

3. Скорректируйте бизнес-план стартап бизнес-проекта в соответствии с шаблоном, представленном в приложении 1.
Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

- Вводная часть или резюме проекта;
- Описание товаров и услуг;
- Анализ рынка и маркетинговая стратегия;
- Производственный план;
- Организационный план;
- Финансовый план и бюджетирование;
- Ожидаемые результаты, оценка рисков и перспективы развития.

4. Скорректируйте бизнес-модель стартапа.

Задание № 7
Цель: Решение кадровых задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа
Содержание задания:

1) Определить способ подбора персонала;
2) Составьте перечень сотрудников, подобрав их на сайте hh.ru, profi.ru, среди студентов/друзей;
3) Опишите порядок подбора/отбора/приема/повышения/увольнения персонала;
4) Составьте организационную структуру стартапа.

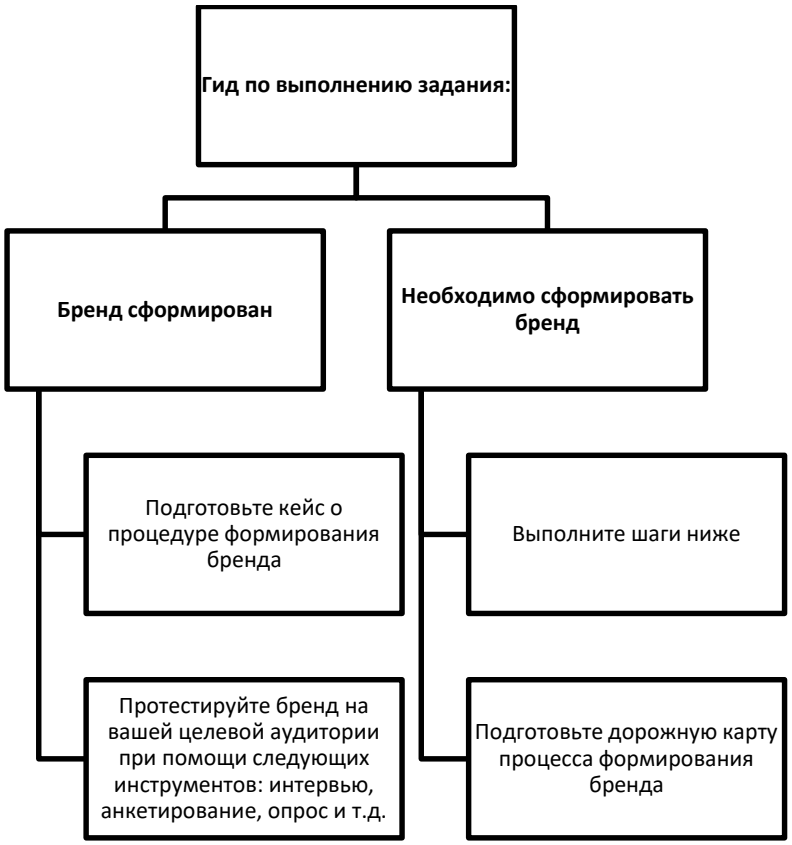
Заполните таблицу 7.1.:

Сотрудник	Функциональные обязанности	Заработная плата

Задание № 8

Цель: Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его коммуникационных задач

Содержание задания:



Путь 2: «Необходимо сформировать бренд»:

1. Сегментируйте внешнефирменное окружение, заполнив таблицу 8.1. (Минимум 7 пунктов);
2. Придумайте наименование бренда;
3. Создайте логотип бренда;
4. Создайте слоган бренда, фирменные звуки и др.;
5. Продумайте формирование ассоциативного ряда у потребителя визуальными образами;
6. Подготовьте брендбук, включающий миссию, философию, систему ценностей бренда;
7. Подготовьте итоговый отчет.

Таблица 8.1. Сегментация внешнефирменного окружения

№	Группа внешнефирменного окружения	Характеристика	Сфера межфирменного сотрудничества	Определить тип конкурентного взаимодействия 1. с кем целесообразно было бы кооперироваться или интегрироваться в одно юридическое лицо; 2. от кого следует обязательно обособиться и изолировать свой бизнес; 3. с кем нужно искать компромиссное сосуществование.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
…				

Типовые задания дидактических (ролевых) игр.

Деловая игра «Совещание»

Цель деловой игры — приобретение навыков в организации подготовки и проведения деловых совещаний с максимальной эффективностью.

Порядок проведения деловой игры:

- При проведении деловой игры распределение ролей не производится, а участниками являются все присутствующие на занятии.
- преподаватель выполняет функции ведущего деловой игры, направляя ее в требуемое русло, а после окончания дискуссии подводит ее итоги.

- Ведущий игры напоминает участникам основные теоретические положения по подготовке деловых совещаний, включающие следующие основные группы действий: планирование совещания; формирование повестки дня; определение состава участников; подготовка участников к совещанию; подготовка к совещанию руководителя; подготовка помещения; непосредственное проведение совещания.

Задание

Вы – ведущая строительная компания города Н. В этом году участились пожары на ваших строительных объектах. Это наносит колоссальный ущерб бизнесу. Ваш бюджет позволяет выделить средства на решение этой проблемы в размере 30 тыс. долларов.

Таким образом, основная задача разработать план решения вопроса, который бы обеспечивал нормальные условия работы компании.

Порядок выполнения работы:

1. Выделите из группы 4-х студентов с поручением оценить действия и поведение участников совещания. Одного из них назначьте руководителем группы экспертов.
2. Сформируйте подгруппы участников подготовки совещания (те, кто готовят документы к совещанию, те, кто участвуют в совещании, те, кто готовят документы после совещания).
3. Остальная часть группы студентов – участники совещания, которые должны задавать вопросы в ходе проведения совещания.
4. Преподаватель выполняет функции ведущего деловой игры, направляя ее в требуемое русло, а после окончания дискуссии подводит ее итоги.

Если, по мнению ведущего, цель совещания достигнута, подводятся итоги работы. Если выработка решения не получается, можно попробовать упростить задачу, изменив предлагаемые обстоятельства. В заключение формулируется итоговое решение и записывается в форме резолюции.

Деловая игра «Проведение переговоров»

Цель деловой игры – приобретение навыков ведения деловых переговоров.

Инструкция для участника № 1. Вы — компания «Пожконтроль», занимающаяся пожарным аудитом, то есть устанавливает степень соответствия предприятия всем нормам противопожарной безопасности.

Ваш клиент, ООО «Акваэксперт», просрочил оплату ваших услуг. За два дня до срока оплаты Вы напомнили директору этой компании (именно он занимается закупками и отдает распоряжения о перечислении денег) о приближении срока оплаты, он обещал оплатить счет. Пришел день оплаты, но деньги так и не поступили, поэтому на следующий день Вы решили лично встретиться с должником.

Компания «Акваэксперт» является крупным клиентом, который приносит хороший доход, и Вы не хотите испортить отношения с ним. Регулярно открывая новый филиал, эта компания обращаются к вам за услугами.

Ваша задача: добиться оплаты оказанных услуг, не испортив при этом отношения с клиентом.

Инструкция для участника № 2. Вы — директор ООО «Акваэксперт». Компания «Пожконтроль» предоставило вам услугу по пожарному аудиту с отсрочкой платежа, что для вашей компании очень выгодно. Как правило, Вы оплачиваете счета вовремя. Но в этот раз Вы просрочили дату платежа, хотя менеджер напоминал Вам об оплате за два дня до окончания срока, поскольку данная сумма нужна Вам для обучения персонала. Вы можете оплатить счет, но Вам это невыгодно. На следующий день после наступления даты директор приехал к вам на встречу.

Ваша задача: максимально оттянуть сроки оплаты услуги, не испортив при этом отношения.

Этапы игры: этапы проведения переговоров.

Распределение ролей: Условно разделяем аудиторию на две команды: компания «Пожконтроль» и компания ООО «Акваэксперт». Участники выбирают директоров, заместителей, инспекторов, экономистов и т.д. и продумывают аргументы в защиту своих позиций.

Составление документации:

1. Протокол о распределении должностей.
2. Письмо – предложение (одна договаривающаяся сторона) и ответ на него (другая договаривающаяся сторона).
3. Договор.
4. Акты выполненных работ.

Все документы подшиваются в папке и передаются экспертной группе.

Оценка действий участников игры:

Баллы: за использование речевых этикетных формул, за использование профессиональных терминов, за использование речевых тактик.

Штрафные баллы: за несоблюдение речевого этикета, грамматические ошибки, речевые ошибки, некорректный вопрос, излишнюю эмоциональность, неправильное использование профессионального термина.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Решение функциональных задач стартапа» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа:

1. Конкурентоспособный стартап как стадия бизнеса новой фирмы (построение безубыточного бизнеса).
2. Деловые интересы стартаперов в конкурентной среде.

3. Различные точки зрения на стартап: стартап глазами конкурентного окружения.
4. Конкурентные интересы окружения стартаперов.
5. Классификации конкурентоспособных стартапов: инновационные и традиционные; нишевые и трендовые; конвергентные и дивергентные; коммерческие, социальные и технологические.
6. Классификация конкурентоспособных стартапов в зависимости от возможностей: разработка с нуля; «увидел и переделал»; копия того, что есть.
7. Использование инфраструктуры стартапов для обеспечения его конкурентоспособности (бизнес-акселераторы, бизнес-инкубаторы, технопарки, технополисы, бизнес-ангелы, венчурные фонды, фонды прямых инвестиций).
8. Составляющие конкурентоспособности на этапе стартапа.
9. Инструменты конкурентного анализа потребностей и возможностей рынка на этапе стартапа (экспертные, аналитические, статистические и др.).
10. Выявление подходящих и неподходящих партнеров для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
11. Поиск потенциальных клиентов для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
12. Кластеризация конкурентов для обеспечения конкурентоспособности стартапа и выстраивания тактических рабочих схем.
13. Анализ потенциальных интересантов деятельности в органах государственной власти и управления для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
14. Источники формирования ресурсов стартапа для обеспечения его конкурентоспособности.
15. Определение потребностей в финансировании для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
16. Источники и способы привлечения финансирования для стартапа для обеспечения его конкурентоспособности.
17. Виды конкурентоспособных бизнес-моделей стартапа.
18. Типовые бизнес-модели (включая бутстрепинговую бизнес-модель.) для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
19. Канва бизнес-модели (основные блоки) по А. Остервальду.
20. Особенности бутстреппинговой бизнес-модели для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
21. Основные составляющие бизнес-плана стартапа для обеспечения его конкурентоспособности.
22. Типы потенциальных инвесторов для обеспечения конкурентоспособности стартапа.

23. Каналы и методы поиска инвесторов для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
24. Смена организационно-правовой формы для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
25. Учредительные документы, необходимые для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
26. Инструменты управления стартапом для обеспечения его конкурентоспособности.

Задания 2-го типа:

Для выполнения задания студент должен провести собственный учебный стартап бизнес-проекта.

1. Как изменилась бизнес-модель для обеспечения конкурентоспособности стартапа. Ответ обоснуйте.
2. Опишите основные составляющие бизнес-плана собственного стартапа, направленные на обеспечение его конкурентоспособности
3. Какие учредительные документы были разработаны для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
4. Какие инструменты анализа рынка были использованы в процессе проведения стартапа.
5. Раскройте и опишите особенности применения бутстрэппинговой бизнес-модели для обеспечения конкурентоспособности стартапа.
6. Какие типы инвесторов были привлечены в процессе обеспечения конкурентоспособности стартапа? Варианты вхождения инвесторов в собственный стартап.
7. Обоснуйте каналы поиска инвесторов, которые использовались в процессе обеспечения конкурентоспособности стартапа.
8. Опишите возможные организационно-правовые формы, которые могут быть использованы для обеспечения конкурентоспособности стартапа, их преимущества и недостатки.
9. Какие методы формирования команды стартапа использовались в процессе обеспечения конкурентоспособности стартапа?
10. Какие каналы поиска и отбора персонала использовались в процессе обеспечения конкурентоспособности стартапа?
11. Какие способы финансирования выбранного стартапа согласно его бизнес-модели использовались в процессе обеспечения конкурентоспособности стартапа? Какие способы привлечения финансирования также целесообразно применить в будущем?
12. Какое маркетинговое исследование проводилось в процессе обеспечения конкурентоспособности стартапа? Обоснуйте параметры исследования.

13.Какую действующую инфраструктуру стартапов использовали в процессе обеспечения конкурентоспособности стартапа?

14.Какие шаги, необходимые для обеспечения безопасности бизнеса выбранного стартапа в конкурентной среде, были пройдены?

15.Обоснуйте конкурентные позиции собственного стартапа до и после проведения процедур обеспечения конкурентоспособности стартапа.

16.Опишите процесс позиционирования для собственного стартапа в процессе обеспечения его конкурентоспособности.

17. Опишите и обоснуйте инструменты маркетинга, которые использовали для обеспечения конкурентоспособности стартапа.

18.Опишите и обоснуйте инструменты PR, которые использовали для обеспечения конкурентоспособности стартапа.

19.Определите тип собственного стартапа в соответствии с различными типами классификации конкурентоспособных стартапов. Ответ обоснуйте.

20.Определите этапы эффективного вывода продуктов/услуг выбранного старатапа в промышленный запуск.

21.Определите основные этапы государственной регистрации для выбранного стартапа, которые были пройдены с целью обеспечения его конкурентоспособности.

22.Опишите основные этапы организации продаж и создания отдела продаж для обеспечения конкурентоспособности стартапа.

23.Определите возможные условия выхода из бизнеса при достижении им уровня конкурентоспособности.

24.Опишите условия перехода выбранного стартапа в субъекты крупного предпринимательства. Ответ обоснуйте.

25.Какие инструменты конкурентного анализа были использованы для экспертизы достижения конкурентоспособности стартапа.

Задания 3-го типа:

Задание 1 Кейс-задача ООО «Вираж» занимается оптовой и розничной продажей средств бытовой химии, косметико-гигиенической продукции и хозтоваров. Предприятие работает на рынке около 10 лет. Все это время предприятие активно росло, динамично развивалось, осваивало новые рынки, увеличивало ассортимент, занималось поиском и установлением взаимоотношений с поставщиками и потребителями. На сегодняшний день прайс-лист ООО «Вираж» на постоянной основе включает более 5000 ассортиментных позиций парфюмерии, косметики, бытовой химии, средств гигиены и хозтоваров. Компания располагает арендуемыми складскими помещениями общей площадью 2300 кв. м на территории города. Офисная часть – 114 кв.м. ООО «Вираж» является небольшим предприятием, среднесписочная численность сотрудников на январь 2013 года составила 61 человек. На предприятие насчитывается

три подразделения, которые подчиняются непосредственно директору ООО «Вираж». Экономические показатели предприятия ООО «Вираж» за пятилетний период (2008–2012 гг.). Так, основными экономическими показателями деятельности ООО «Вираж» являются выручка, затраты и прибыль, которые представим в табл. 66 На основании проведенной выше оценки показателей деятельности предприятия ООО «Вираж» за 2010–2014 года можно сделать выводы, что работа предприятия в целом эффективна, поскольку одним из главных финансовых показателей является прибыль, а она растет. Рентабельность также стремится к увеличению. Наблюдается положительная тенденция к изменению основных финансовых показателей: увеличение объема товарной продукции, рост уровня рентабельности, растет показатель фондоотдачи. Практические задания по кейсу 1. Разработать проект создания нового товара. 2. Определить основных участников проекта и потребителей информации проекта. 3. Разработать организационную структуру управления проектом в соответствии с принципом ее соответствия системе взаимоотношений участников проекта. 4. Составить план управления коммуникациями проекта. 5. Определить коммуникационные технологии, используемые при управлении коммуникациями разработанного проекта.

Задание 2. Кейс-задача Широко раскрытые зубы «Трудно найти детей до трех лет без кариеса», - говорит Светлана Мателo. Кариес у детей не только потому, что родители не привыкли чистить едва прорезавшиеся у ребенка зубы, но и потому, что мало кто выпускает пасты для младенцев. Как и Григорий Рысин, Светлана Мателo начала с размышлений о детской версии традиционного продукта — идея пасты пришла, еще когда она работала в отделе исследований Colgate-Palmolive. Но тогда же пришла идея пасты для взрослых без фтора (он содержится во многих пастах, хотя взрослым не только не полезен, поможет быть вреден). И еще много пришло идей, но в Colgate-Palmolive нужно было адаптировать к России западные достижения, а не разрабатывать новые товары. «Голова пухла от замыслов, а реализовывать их никто не давал», — вспоминает Светлана Мателo. Замыслы дали реализовывать в компании DRC, которая занималась дистрибуцией американской пасты Rembrandt и хотела использовать опыт российских разработчиков, чтобы расширить бизнес. Светлана Мателo стала генеральным директором компании и в 2004 году вывела на рынок премиальную «умную» пасту R.O.C.S. Если драйв «Чайландии» — прежде всего брэндинговая идея, то в основе зубной пасты — научные разработки. Кроме того, R.O.C.S. — не один нишевый продукт, а целая серия, премиальная зубная паста (до 200 руб. в рознице) с широким специализированным ассортиментом. Детский репертуар марки: пасты для детей до трех лет, для детей от четырех до семи и для школьников. Взрослый репертуар: паста для снятия налета от сигарет и кофе, а также набор экзотических вкусов — грейпфрут и мята,

черная смородина, манго и банан и др. Специализированный ассортимент стал главным оружием для вхождения в сети. Линейка профессиональных паст R.O.C.S. 67 Medical (их рекомендует стоматолог) помогла завоевать расположение врачей. Затем R.O.C.S. появился в аптечных сетях — рынок принимал экзотику на ура. «Мы сделали ограниченную серию со вкусом шоколада и мяты, а когда хотели вывести из ассортимента, партнеры повисли на руках», — вспоминает Павел Сыркин, руководитель отдела продаж DRC. После освоения аптечных сетей завоевание продуктового ритейла сильно упростилось — продажи через сеть «36,6» оказывались достаточной рекомендацией. За два года оборот производства. размещенного в Домодедове, перерос $10 млн. Ассортимент уже едва помещается на полку ритейлеров, но в планах компании — расширять его и дальше. На очереди паста для пенсионеров. «Надо, наверное, остановиться, — говорит Светлана Мателo. — Но мы не остановимся». Задание к задаче: 1. Определите факторы успеха продуктовых инноваций. 2. К каким видам продуктовых инноваций относятся перечисленные примеры.

Задание 3. Кейс-задача Детский клад Много ли пользы от MBA, полученного во французской бизнес-школе HEC, если приходится управлять небольшой чайной фабрикой в Подмосковье? Генеральный директор компании «Императорский чай» Григорий Рысин убежден, что немало. Во Франции нам читали курс о прорывных стратегиях, — вспоминает он.— В мире давно разработано несколько простых приемов для поиска идей новых продуктов. Например, можно попробовать отыскать для обычного товара необычную целевую аудиторию. Когда Григорию Рысину, поработавшему в «Старике Хоттабыче» и «Рамзае», пришлось реорганизовывать фабрику, продававшую байховый чай в нецивилизованной рознице, он просто последовал рекомендациям курса. А в качестве новой аудитории чая выбрал детей, которые хотят употреблять не совсем подходящий взрослый продукт. Детский чай должен не вредить здоровью ребенка, следовательно, завариваться не крепко и содержать только натуральные добавки (если это ароматизированный напиток). Еще лучше, если детский чай приносит пользу — значит, он обязан быть витаминизированным. Не помешает рекомендация Министерства здравоохранения. Также не лишним будет соответствующее название, яркая упаковка и игрушка внутри, как у шоколадного яйца «Киндер-сюрприз». Считается, что разработка новых брэндов стоит серьезных инвестиций в технологии и брэндинг. Но на создание марок детского чая фабрика потратила около $100 тыс., причем все деньги ушли в разработку брэндов — среднеценового «Чайландия» и премиального PlayTea, а вот для создания инновационного продукта даже не пришлось модернизировать производство (оказалось достаточно купить недорогое оборудование). «С помощью 68 детского чая нам удалось попасть в сети, которые прежде просто не хотели с нами

разговаривать, такие как „Перекресток” и „Пятерочка”,— говорит Григорий Рысин. Впрочем, чтобы укрепить отношения с сетевым ритейлом, «Императорскому чаю» пришлось наладить и выпуск частных марок для сетей. Зато благодаря «Чайландии», а также другим нишевым проектам — офисному чаю TeaBreak и сувенирным чаям — компании удалось снизить долю продаж в неорганизованной рознице—со 100% до 50%. Потребление чая не растет, крупные игроки съедают мелких, и только такие проекты, как «Чайландия» и PlayTea, позволяют небольшой фабрике смотреть в будущее без судорог. «На нашем рынке задача может быть только одна — стать максимально гибкой компанией, — говорит Григорий Рысин.— Компанией, которая может все». Фабрика развивает успех: недавно она смогла выпустить первый чай для мусульман «Кунак», рекомендованный Союзом муфтиев России. Задание к задаче: 1. Определите факторы успеха продуктовых инноваций. 2. К каким видам продуктовых инноваций относятся перечисленные примеры.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Логистика»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 15
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 17

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Логистика» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Логистика» закладывает основы для разработки комплекса мер по применению логистического подхода по интеграции процессов, связанных с достижением цели бизнеса, определить место дисциплины в будущей специальности. При этом комплекс мер основывается на соответствующей нормативно-правовой базе, включающий как федеральные законы и документы регулирующих государственных органов, так и стандарты, лучшие практики, отраслевые и локальные документы.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** – формирование у обучающихся необходимых компетенции для успешного освоения образовательной программы:

Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица

Задачи изучения дисциплины:

- выработать у студента представление о системе товародвижения как о едином технико-технологически и планово-экономически интегрированном механизме, обеспечивающем продвижение товаров от производства до потребителя;
- обучить студентов основам логистического подхода к организации товародвижения (закупок, продаж, транспортировки и складирования торговых грузов).
- обучить студентов проведению логистического анализа.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	ПК-1.1. Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Понятие, цели, задачи и функции логистики. Принципы логистики. Этапы развития логистики в экономике. Концепции логистики. Функции логистики и их распределение между участниками логистического процесса. Схемы логистических систем различных видов	Формировать материалопотоки в условиях рынка. Прогнозировать материалопотоки.	Проведения логистического анализа. Построения эпюр материалопотоков	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очная форма											
Тема 1. Понятийный аппарат логистики	2	1								5	Реферат/10
Тема 2. Закупочная (коммерческая) логистика	3			2						5	Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 3. Производственная логистика	3			2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 4. Распределительная (сбытовая) логистика	3			2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 5. Логистика запасов	2			2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 6. Логистика складирования	2		2	2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10 Практикум по решению задач/10
Тема 7. Транспортная логистика	2		2	2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10 Практикум

											по решению задач/10
Тема 8. Инфраструктура логистики	2			2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10
Всего:	**19**	**1**	**4**	**14**						**34**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Понятийный аппарат логистики.

Эволюция развития логистики. Происхождение логистики (историческая справка); предпосылки развития логистики как экономической науки.

Основные понятия и определения цель и задачи логистики на фирме; основные функции логистики материальные, финансовые, информационные потоки, потоки услуг.

Роль и место логистики в бизнес-среде функции логистики компании; критерии оценки деятельности отдела логистики в компании; логистика и конкурентные преимущества компании; классификация и виды логистических систем.

Тема 2. Закупочная (коммерческая) логистика

Задачи и функции закупочной логистики.

Механизм функционирования закупочной логистики анализ и определение потребности, расчет количества заказываемых материалов; определение метода закупок; согласованность цены и заключение договора; организация контроля за количеством, качеством и сроками поставок; организация размещения товаров на складе.

Планирование закупок; значимость планирования процесса закупок и поставок; выбор стратегии закупок. Выбор поставщика; алгоритм выбора поставщика; критерии и методы выбора поставщика.

Тема 3. Производственная логистика

Понятие производственной логистики и логистической организации производства.

Логистическая концепция организации производства; сущность «толкающей» и «тянущей» систем управления; различные подходы к планированию производства; методика расчета количество рабочих мест при технологической и объектной специализации производства.

Эффективность применения логистического подхода к управлению материальными потоками на производстве методика расчета суммы логистических издержек в производстве; слагаемые совокупного эффекта от применения логистического подхода к управлению материальным потоком на предприятии.

Тема 4. Распределительная (сбытовая) логистика

Понятие и задачи распределительной логистики. Цель и задачи логистической системы распределения; отличие распределительной логистики от традиционных способов сбыта и продажи продукции; стратегии распределительной логистики.

Каналы распределения товаров. Виды каналов распределения; признаки классификации посредников; критерии выбора посредников; трансформация логистического канала в логистическую цепь;

взаимодействие распределительной логистики и маркетинга. Правила распределительной логистики.

Методика расчета оптимального количества складов в системе распределения; правила построения логистической цепи, при учете количества посредников.

Тема 5. Логистика запасов

Понятие материального запаса. Основные виды материальных запасов; причины создания материальных запасов; основные виды потерь, связанных с отсутствием запасов; основные виды затрат, связанных с созданием и содержанием запасов.

Системы управления запасами виды систем управления запасами; порядок расчета всех параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа; порядок расчета всех параметров системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами.

Место логистики запасов в логистической системе организации методы технико-экономических расчетов и экономико-математические методы при определении норм товарных запасов.

Тема 6. Логистика складирования

Понятие, виды и функции складов. Ключевые понятия логистики складирования; основные функции склада; классификация складов.

Логистический процесс на складе принципы организации технологического процесса на складах; способы эффективного функционирование склада; структурный анализ складских процессов.

Транспортно-технологическая схема переработки грузов на складе; варианты построения транспортно-технологической схемы; схема использования единого модуля на всем пути движения материального потока; методы сетевого планирования складских процессов.

Тема 7. Транспортная логистика

Экономическая сущность и задачи транспортной логистики цели и задачи транспортной логистики; технико-экономические особенности различных видов транспорта.

Выбор вида транспортного средства; порядок перевозки, перегрузки и хранения; основные факторы, влияющие на выбор вида транспорта.

Составление маршрутов движения транспорта виды маршрутов движения транспорта; принципы составления маршрутов движения транспорта; транспортные тарифы и правила их применения.

Тема 8. Инфраструктура логистики

Понятие об инфраструктуре логистических процессов; сущность инфраструктуры логистических процессов; важность размещения элементов инфраструктуры; способы выбора региона и планирование мест размещения.

Транспортная инфраструктура; основные группы технических средств, образующих инфраструктуру логистических процессов; характеристика транспортной инфраструктуры.

Складская и манипуляционная инфраструктура. Принципы складской и манипуляционной инфраструктуры; основные группы средств транспортировки и манипулирования; логистические центры.

Информационная инфраструктура. Характеристика информационной инфраструктуры; способы размещения региональных центров.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Логистика» используются такие виды учебной работы, как лекция, семинар, практикум по решению задач, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся участия в семинаре

Семинарское занятие (семинар) - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами теоретических вопросов под руководством преподавателя.

Семинарское занятие органично связано со всеми другими формами

организации учебного процесса, включая, прежде всего, лекции и самостоятельную работу студентов. На семинарские занятия выносятся узловые темы курса, усвоение которых определяет качество профессиональной подготовки студентов.

При этом важно, чтобы учебные вопросы, выносимые для обсуждения на семинаре, не дублировали материала лекции, но сохраняли бы тесную связь с её принципиальными положениями.

Особенностью семинарского занятия является возможность равноправного и активного участия каждого студента в обсуждении рассматриваемых вопросов.

Цель семинарского занятия - развитие самостоятельности мышления и творческой активности студентов, формирование общих компетенций.

Задачи семинарского занятия:

- закрепление, углубление и расширение знаний студентов по соответствующей учебной дисциплине;
- формирование умения постановки и решения интеллектуальных задач
- и проблем;
- совершенствование способностей по аргументации студентами своей
- точки зрения, а также по доказательству и опровержению других
- суждений;
- демонстрация студентами достигнутого уровня теоретической подготовки;
- формирование навыков самостоятельной работы с литературой.

Различают три типа семинара:

1) семинар, имеющий основной целью углублённое изучение определённого тематического курса;

2) семинар, предназначенный для основательной проработки определённых тем курса;

3) семинар исследовательского типа по отдельным проблемам науки.

В зависимости от степени и характера подготовки обучаемых, дидактической цели занятия, методики рассмотрения и обсуждения вопросов и проблем, семинары могут проводиться:

- с обсуждением конкретных (заданных) вопросов темы без заранее подготовленных выступлений, докладов, рефератов;
- с заслушиванием и последующим обсуждением на занятии заранее подготовленных рефератов, докладов, сообщений по заданным вопросам темы (проблемы);
- с заслушиванием сделанных на семинаре сообщений, показов кино-фрагментов, видеозаписей, содержащих определённые аспекты опыта производственной деятельности, обучения, воспитания, управления и последующим обсуждением наиболее важных из них;
- в виде семинара-практикума, когда занятие проводится одним или несколькими обучаемыми под руководством преподавателя.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся

имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Методические указания для обучающихся по написанию реферата

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц машинописного текста, отпечатанного через 1,5 интервала, а на компьютере через 1 интервал (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Логистика» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой(конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является

наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Понятийный аппарат логистики	Эволюция развития логистики. Основные понятия и определения. Роль и место логистики в бизнес-среде.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка реферата	Реферат
Тема 2. Закупочная (коммерческая) логистика	Сущность, задачи и функции управления развитием закупочной логистики. Научно-техническая политика и основные черты логистического менеджмента в условиях регулируемой рыночной экономики.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 3. Производственная логистика	Технико-экономические Первичное (пионерное) освоение нововведений в производственной логистике. Распространение нововведений в логистике. Эффективное использование и устаревание нововведения в производственной логистике. Научно-производственный цикл. Экономическое,	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	экологическое и социальное устаревание нововведений. Пути сокращения длительности научно-производственного цикла.		
Тема 4. Распределительная (сбытовая) логистика	Национальна система государственного регулирования логистической деятельности.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 5. Логистика запасов	Принятие решений в логистике запасов. Системы Канбан и Точно в срок. Управление запасами	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 6. Логистика складирования	Матрица выбора инновационной стратегии в логистике склада. Особенности оперативного этапа инновационного управления в складской логистике. Структура издержек в складской логистике.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму Практикум по решению задач
Тема 7. Транспортная логистика	Особенности управления транспортной логистикой. Роль функционального управления в мультимодальных и интермодальных перевозках.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка реферата Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму Практикум по решению задач
Тема 8. Инфраструктура логистики	Схема стратегического этапа операционных систем. Матрица инновационных стратегий в логистике.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка реферата Подготовка	Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
		отчета по практикуму	

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Гаджинский, А.М. Логистика : учебник / А.М. Гаджинский. – 21-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 419 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495765

Дополнительная литература:

2. Марусева, И.В. Логистика: краткий курс / И.В. Марусева, В.В. Котов, И.Я. Савченко; под общ. ред. И.В. Марусевой. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 196 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494454

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
.	Клуб менеджеров E-xekutive.	http://www.e-xecutive.ru/
.	Электронная библиотека образовательных ресурсов (ЭБОР)	http://elib.oreluniver.ru/
.	Научная электронная библиотека eLIBRARY	http://elibrary.ru/
.	Федеральное агентство по науке и инновациям.	http://www.wiki2.org/
.	IPRbooks	http://www.iprbookshop.ru
.	Электронно-библиотечная система Издательства «ЛАНЬ»	http://e.lanbook.com/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью

подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

-

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	10-9 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, правильно выбраны совместимые комплектующие, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 8-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, правильно выбраны совместимые комплектующие, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 4-3 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выбраны совместимые комплектующие необходимые, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 2-1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, описание спецификации содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.
2.	Ситуационный практикум	10-9 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 8-7 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 6-5 – грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.
3.	Реферат	10-8 – работа сдана в указанные сроки, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, раскрыта тема реферата, выдержан объем,

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		соблюдены требования к внешнему оформлению; 7-5– основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы; 4-3 – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочеты, например: имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, объем реферата выдержан более чем на 50%, имеются упущения в оформлении. 2 - тема не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, допущены грубейшие ошибки в оформление работы;

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к практикумам по решению задач</u>

Практическая работа № 1 Применение метода миссий для оптимизации закупок

Цель работы: Закрепление теоретического материала и практическое применение метода миссий для формирования эффективной закупочной деятельности торгового предприятия с использованием электронных таблиц Excel.

Содержание работы:

1. Рассчитать логистические издержки и финансовый результат от закупки и реализации товаров.
2. Выполнить анализ структуры логистических издержек, выявить наиболее прибыльные и убыточные виды товаров.
3. Обосновать предложения, направленные на снижение издержек и повышение эффективности закупочной деятельности торгового предприятия.
4. Выполнить расчеты с учетом предложений и сделать выводы.

Практическая работа № 2 Применение методов ABC и XYZ - анализа в управлении запасами.

Цель работы: приобретение практических навыков в дифференциации объектов управления в логистике.

Содержание работы:

1. Выполнить дифференциацию объектов управления по степени их

важности и влияния на конечный результат с использованием АВС-анализа. По результатам анализа построить график.

2. Выполнить дифференциацию объектов управления в зависимости от стабильности спроса и возможности планирования и прогнозирования объемов производства или закупок с использованием XYZ-анализа. По результатам анализа построить график.

3. Составить матрицу АВС и XYZ – анализа и обосновать логистические решения в области управления запасами для каждой группы ассортимента.

Практическая работа № 3. Методы управления закупками и запасами

Цель работы:

Приобретение практических навыков расчета оптимального и экономичного размера

заказа и моделирования систем управления запасами.

Содержание работы:

1.Рассчитать оптимальную величину заказа (исходные данные в табл.1)

2. Определить экономичный размер заказа при условии предоставления поставщиком

оптовых скидок.

3. Определить экономичный размер заказа при допущении дефицита.

4. Рассчитать параметры различных систем управления запасами и построить графики

Практическая работа № 4. Управление материальными потоками на основе пооперационного учета логистических издержек на складах.

Цель работы:

Закрепление теоретических знаний и приобретения практических навыков расчета показателей, характеризующих эффективность функционирования склада.

Содержание работы:

1. Рассчитать величину суммарного материального потока на складе.

2. Рассчитать стоимость грузообработки на складе и выполнить факторный анализ влияния объема и стоимости отдельных видов складских операций на общую стоимость грузообработки. Обосновать предложения, направленные на снижение складских издержек.

3. Рассчитать точку безубыточности и прибыль от деятельности склада.

4. Рассчитать размеры технологических зон склада.

5. Оптимизировать размещение товаров на складе.

Практическая работа № 5. Определение месторасположения склада

Задача 1

Склад в течение месяца (30 дней) работал 18 дней. Определите процент груза, который прошел через приемочную экспедицию, если товары в

течение месяца поступали равномерно; и в рабочие, и в выходные дни?

Задача 2

Имеются координаты магазинов (в километрах) и данные об их грузообороте (Гi). Координаты магазинов в соответствии с их номерами (Х, У): № 1 (15,40); № 2 (50,40); № 3 (30,55); № 4 (50,10); № 5 (80,45); № 6 (85, 35); № 7 (70, 20); № 8 (90, 25). Грузооборот магазинов в соответствии с их номерами (тонн в месяц): 35, 60, 20, 45, 60, 10, 55, 10. Расположение магазинов в координатной сетке показано на рис. 1. Определите место для размещения распределительного склада методом определения центра тяжести грузовых потоков.

Практическая работа № 6. Определение площади склада

Компания «РИМ» является крупной торгово-посреднической компанией, которая занимается продажей бытовой и электронной техники. В связи с выходом на новые рынки и увеличением объема продаж, компания планирует приобрести склад в Москве. Рассчитайте площади складских зон, принимая во внимание, что зона хранения будет поделена на два участка: участок А – стеллажное хранение товаров группы «мелкобытовая техника», участок В – штабельное хранение товаров группы «крупная бытовая техника».

Типовые задания к ситуационным практикумам

Расположенный в Москве производственно-складской комплекс «Хлебосол» (ПСК) обслуживает 50 магазинов, торгующих полуфабрикатами. 20 магазинов сотрудничают с ПСК напрямую, а оставшиеся 30 — через два распределительных региональных центра в Санкт-Петербурге и Самаре, за каждым из них закреплено по 15 магазинов.

ПСК «Хлебосол» разместился в одном здании, включающем в себя склад и две производственные линии по изготовлению рыбных и мясных изделий. Склад общей площадью 2650 м2 находится в центре здания на минимальном расстоянии от производственной линий и делится на склад сухого хранения емкостью 1052 палетомест, холодильник на 400 палетомест (температура хранения от -18 до +4 0 С) и морозильник на 1300 палетомест (от -18 до -24°С). Также компания использует отдельное здание емкостью 1000 палетомест для хранения упаковочных материалов.

Склад оснащен электрическими штабелерами, способными поднять груз весом до 1500 кг на высоту до 7м, и электрическими тележками, использующимися для сбора заказов и их перемещения в зону отгрузки. ПСК функционирует в круглосуточном режиме 7 дней в неделю,365 дней в году, не останавливаясь ни на минуту. Для всех сотрудников склада установлен 12-часовой рабочий день при посменном графике работы (два дня рабочих, два — выходных).

В дневной смене трудится 30 человек, в ночную почти в половину меньше — 16. Обязанности ночных смен, как правило, сводятся к сборке заказов магазинов и производственных линий, получению продукции с производства и осуществлению отгрузок на экспорт. Обязанностями

дневных смен являются приемка продукции и отгрузка заказов, собранных ночной сменой.

Приемка продукции

При приемке продукции каждую машину досматривает координатор, обращая особое внимание на внешний вид продукции, целостность упаковки.

Поскольку для некоторых видов продукции важно учитывать их температуру при поступлении, то компанией были составлены нормы температуры для охлаждения продукции.

Например для замороженных товаров температура должна быть не выше – 17,9°С. Хотя вся продукция приходит с ветеринарными свидетельствами и сертификатами соответствия, существует список товаров, приемка которых производится только в присутствии представителя службы контроля качества (специалиста лаборатории). Он участвует в досмотре и делает забор проб для анализа. Окончательную приемку товара по количеству проводит координатор, занося полученные данные в контрольный лист.

После сверки контрольного листа и получения разрешения от службы контроля качества производится оформление документов на товар и внесение их в информационную систему.

Управление запасами

На складе раз в неделю формируется специальный отчет по всей товарной номенклатуре склада. В нем ключевыми параметрами для менеджеров группы являются продажи за неделю и уровень запаса. Оценка достаточности текущего уровня запаса производится с помощью значений минимального, оптимального и максимального уровней запаса. Если уровень запаса ниже минимального значения, то в обязательном порядке производится допоставка. Вопрос лишь в том, сколько заказать. Желательно, чтобы на момент следующего отчета запас оказался в допустимом интервале.

Если текущий запас находится в интервале между минимальным и максимальным значениями или чуть-чуть превышает максимум, то потребуется произвести примерный расчет складского остатка за неделю. Сделать это можно, сравнив продажи за предыдущую неделю с прогнозируемым уровнем продаж на следующую, На основе полученных результатов принимается решение о заказе и его объеме. В некоторых случаях вывод о необходимости дозаказа можно сделать, опираясь на данные об объеме продаж за предыдущую неделю и остатках на складе определенных видов продукции. Проанализировав, таким образом, остатки по всей номенклатуре, менеджеры материальной группы формируют заказы и расписание приходов на неделю вперед. Затем, получив заказы от магазинов, вставляется расписание отправок и график работы сотрудников.

Управление заказами и отгрузка продукции

На складе существует отдел по работе с покупателями, который 2 раза в неделю (понедельник и четверг) принимает от магазинов заказы на поставку продукции. Кроме функций приема и обработки заказов, этот

отдел отвечает за поддержание единообразия товарной номенклатуры склада и магазинов, а также составление расписаний приходов и отправок. Все полученные заказы разбиваются на группы по дате доставки и магазинам, от которых получены заявки.

На указанную в заявке дату в определенный магазин формируется один заказ. После чего проводится его проверка на соответствие объемам кузовов имеющихся автомобилей. При необходимости заказ корректируется. Затем его отправляют в магазин на подтверждение, в ходе которого магазин может внести в заказ изменения.

По завершению процедуры согласования окончательно сформированный заказ поступает на склад, где его и собирают. Обычно сборка заканчивав минут за 30—40 до подачи машины, за это время производится проверка комплектности заказа, что позволяет избежать недостач и излишков товара при отгрузке.

Перед отгрузкой товара производится проверка его температуры, и только после этого товар загружают в кузов автомобиля. Оформляют сопроводительные документы (ветеринарное свидетельство, удостоверение качества и т. п.), заверяют накладные необходимыми печатями и подписями. После этого машину взвешивают. Если разница реального веса машины и веса, указанного в товарно-транспортной накладной, составляет более 50 кг, то автомобиль отправляется на дополнительный досмотр. И только после выяснения, а по возможности, и устранения причин изменения веса машина выпускается на марш-72 рут.

ПСК «Хлебосол» имеет собственный парк автомобилей, состоящий из 15 машин, с помощью которых поставляет продукцию в магазины Московской и Ленинградской областей. Магазины Самарской области обслуживаются местной транспортной компанией «Транспорт». За 2004 г. со склада ПСК было осуществлено 18 423 отправки, т.е. в среднем 50 отгрузок в день и 1535 — в месяц.

Вопросы

1. Охарактеризуйте основные элементы системы складирования ПСК «Хлебосол».

2. Постройте схему логистического процесса на складе ПСЗ «Хлебосол».

Анализ выполнения основных задач по обеспечению информационной безопасности

Основные задачи по обеспечению информационной безопасности	**Степень выполнения**

Дополнительно опишите ваши замечания по полученным данным, в частности по оценке информационных активов, рисков, угроз, политики ИБ и так далее.

Примерные темы рефератов:

1. Значение складского хозяйства как составной части инфраструктуры

общественного производства.

2. Логистический сервис складского хозяйства
3. Бенчмаркинг в складской логистике
4. Логистика в современной России
5. Логистика производственного предприятия
6. Логистика в строительстве
7. Эволюция складской логистики
8. Логистика региона
9. Экономико-математические методы в складской логистике
10. Управления рисками в сфере складской логистики
11. Современные логистические технологии в складской деятельности
12. Инновации на рынке складских услуг
13. Управление качеством складской логистики
14. Информационные технологии в складской логистике
15. Автоматизация складской деятельности предприятия
16. Законодательная база организации складского хозяйства
17. Мотивация персонала склада
18. Управление персоналом на складе
19. Организация документооборота на складе
20. Технико-экономическое обоснование размещения и строительства складских комплексов
21. Совершенствование организации технологического процесса работы складов в современных условиях.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Логистика» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Какие функции хозяйствования логистика обслуживает?
2. На какие объекты хозяйствования направлено воздействие логистики?
3. Что является объектом управления в логистике?
4. Для каких целей используется логистика, в чем ее предназначение?
5. К чему приводит достижение целей логистики?
6. Перечислить примеры материальных потоков.
7. Когда началось использование логистики как рыночного понятия?
8. Логистика в военной среде и логистика в области экономики, что общего и в чем отличие?
9. По каким причинам только во второй половине XX века в экономике развитых стран наблюдается резкое возрастание интереса к логистике?
10. Почему широкомасштабное применение логистики в экономике появилось лишь во второй половине XX века?
11. Какие слова по смыслу близки логистике?
12. Как Вы можете охарактеризовать этапы развития логистического подхода к управлению материальными потоками в сферах производства и обращения?
13. Какие Вы знаете концепции логистики?
14. Какие Вы можете назвать задачи логистики?
15. Перечислите известных вам участников логистического процесса.
16. Что такое логистическая функция?
17. Какие Вы можете назвать функции логистики?
18. Назовите характерные особенности всех функций логистики
19. Дайте определение материального потока.
20. Назовите единицы измерения материального потока.

Задания 2-го типа

1. Что такое склад?
2. Приведите классификацию складов по признаку места в общем процессе движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции.

3. Кратко охарактеризуйте функции различных складов, которые проходит материальный поток на пути от первичного источника сырья до конечного потребителя.

4. Назовите основные логистические операции, выполняемые на складах с материальным потоком. Дайте краткую характеристику каждой операции.

5. Дайте определению понятию «грузовая единица».

6. Что такое базовый модуль, его размеры?

7. Почему решение задач складской логистики рассматривается как один из основных источников экономического эффекта от использования логистики?

8. На какие две функциональные зоны делится зона хранения, и какие факторы влияют на расчет её площади?

9. В чем отличие функциональности зон приемки и приемочной экспедиции, какие параметры влияют на расчет площади этих зон склада?

10. Какие операции осуществляются в зоне отправочной экспедиции?

11. Что необходимо учесть, рассчитывая её рациональную площадь?

12. От каких параметров зависит оптимальный размер участка комплектования?

13. Что находится в служебной зоне склада и как рассчитать её площадь?

14. Составьте принципиальную схему материальных потоков на складе торговой базы.

15. Перечислите виды материальных потоков.

16. Дайте определение логистической операции.

17. Назовите функции логистических систем.

18. Какие Вы знаете основные методы, применяемые для решения логистических задач?

19. Какие Вы знаете методы моделирования?

20. Назовите преимущества пакетирования грузов с помощью термоусадочной пленки.

Задания 3-го типа

1. Расчет длины погрузочно-разгрузочного фронта работы. Что необходимо учитывать, планируя размер фронта погрузки/выгрузки?

2. Зависит ли выбор типов средств механизации от схемы технологического процесса переработки грузов?

3. Дайте характеристику машинам периодического действия, приведите примеры.

4. Дайте характеристику машинам непрерывного действия, приведите

примеры.

5. Расчет необходимого количества оборудования для хранения продукции.

6. Расчет необходимого количества механизмов для осуществления перегрузочно-транспортных работ.

7. Расчет уровня механизации погрузочно-разгрузочных работ.

8. Расчет необходимого количества весоизмерительного оборудования.

9. Расчет площадей экспедиций приема и отпуска продукции.

10. Расчет мощности склада. Расчет емкости склада.

11. Определение месторасположения склада.

12. Расчет площади склада.

13. Определение общей площади склада.

14. Определение полезной площади склада. .

15. Сущность «толкающей» и «тянущей» системы управления потоком.

16. Виды потребностей в материалах и методы определения потребностей.

17. Правила приоритетов в выполнении заказов на складе.

18. Выбор логистического канала.

19. Классификация и функции складов в логистике.

20. Организация работы складов на предприятии.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Искусство бизнес-презентации»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 10

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 13

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 16

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Искусство бизнес-презентации» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», утвержденным приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Искусство бизнес-презентации» ориентировано на получение обучающимися навыков подготовки и проведения бизнес-презентации с использованием различных методов и приемов управления вниманием аудитории.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** формирование у обучающихся необходимых компетенций для разработки новых бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве и проведения их стартапы на национальном или локальном российском рынке с использованиям инструментов бизнес презентации.

Задачи дисциплины:

- сформировать знания о целях и задачах бизнес-презентации, ее видах, методах и показателях эффективности;
- познакомить со структурой информации бизнес-презентации и требованиями к ее содержанию;
- способствовать освоению базовых навыков подготовки эффективных бизнес-презентации, таких как подготовка контента, спикера, средств визуализации, а также оценки эффективности;
- овладение приемами и методами вовлечения и убеждения аудитории;
- формирование и развитие компетенций для управления собственным внутренним состоянием;
- освоение инструментов презентатора и особенностей использования вербальных и невербальных сигналов коммуникаций при работе с различной аудиторией
- сформировать умения выявлять интересы, которые вкладывают субъекты бизнеса в проведение бизнес-презентаций и планировать их результаты.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.3** Обеспечивает поддержание полезных бизнес-коммуникаций стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов, эффективного позиционирования юридического лица и себя как его участника в конкурентной среде национального или локального российского рынка в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	Инструменты презентатора, особенности использования вербальных и невербальных сигналов коммуникаций при работе с различной аудиторией	Управлять своим внутренним состоянием, голосом, внешним видом	Технологиями и подготовки эффективных бизнес-презентаций	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Из них в форме практической подготовки	Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			
	Очная форма										
Тема 1. Бизнес-презентации: виды, цели и задачи, показатели эффективности							4			2	Тренинг / 10
Тема 2. Структура бизнес-презентации и требования к ее содержанию							6			4	Тренинг /10
Тема 3. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка контента							4			4	Тренинг /10
Тема 4. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка спикера							4			4	Тренинг /10
Тема 5. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка средств визуализации							4			4	Тренинг /10
Тема 6. Технология проведения бизнес-презентации: вовлечение аудитории							4			4	Тренинг /10
Тема 7. Приемы и методы убеждения аудитории							4			4	Тренинг /10
Тема 8. Работа с нештатными ситуациями во время бизнес-презентации							4			4	Тренинг /10

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Из них в форме практической подготовки	Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			
Тема 9. Технология проведения специфических бизнес-презентаций							4			4	Тренинг /10 Тренинг /10
Всего:							**38**			**34**	**100**
Контроль, час	**0**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Бизнес-презентации: виды, цели и задачи, показатели эффективности

Бизнес-презентация как разновидность публичного выступления. Виды презентаций в предпринимательской деятельности: бизнес-идей; бизнес-плана; бизнес-модели; ценностного предложения для целей решенческого и проблемного интервью; прототипа (MVP - minimum viable product); продуктов и услуг; "лифтовая презентация " (Elevator pitch); отчетов о результатах инвестирования; рабочие презентации для команды стартапа. Виды презентаций по типам воздействия: убеждающая; мотивирующая; информационная. Цели и задачи бизнес-презентаций. Интересы, которые вкладывают субъекты бизнеса в бизнес-презентации и планируемые результаты. Адресаты бизнес-презентаций. Показатели эффективности бизнес-презентации.

Тема 2. Структура бизнес-презентации и требования к ее содержанию

Структура бизнес-презентации: «скелет», истории, законы драматургии. Правило трех тезисов. Методы структурирования информации в презентации: иерархичность, упорядоченность (хронологический порядок, структурный порядок, сравнительный порядок, комбинированный порядок), содержательность, целесообразность. Ошибки при создании структуры презентации

Тема 3. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка контента

Постановка цели бизнес-презентации: привлечь внимание, информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь. Анализ аудитории и ее потребностей в бизнес-презентации. Разработка плана бизнес-презентации. Написание текста. Распределение времени. Правило 30/20/10. Подготовка раздаточных и демонстрационных материалов. Репетиция и корректировка.

Тема 4. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка спикера

Инструментарий презентатора: слайд, голос, цвет, эмоции.

Виды подготовки к презентации, их преимущества и недостатки (презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания, заученная речь, презентация по записи, импровизация). Управление внутренним состоянием, управление голосом. Приемы преодоления страха и волнения перед презентацией. Усовершенствование техники невербальной коммуникации (секреты «непослушных рук», «бегающих глаз» и «деревянной спины»). Работа с дистанцией и пространством.

Внешний вид.

Тема 5. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка средств визуализации

Законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории с помощью инструментов визуализации. Выбор средств визуализации: артефакты, плакаты, мультимедиа презентация. Принцип использования визуальных средств: минимум инструментов – максимум эффекта, шрифты, картинки, шаблоны, линейки, цветовая палитра, графическая коммуникация в презентации.

Технология создания дизайна слайдов бизнес-презентации. Методы передачи идеи слайда. Текстовые слайды. Цифровые таблицы. Диаграммы: долевые, линейные, специальные. Способы отражения статистики: разъяснение данных, округление чисел, сравнение статистики. Правила визуального ряда слайдов. Список типичных ошибок при оформлении презентации

Тема 6. Технология проведения бизнес-презентации: вовлечение аудитории

Закон первого впечатления – образ выступающего. Техники установления контакта с аудиторией. Захват и удержание внимания аудитории. «Крючки» внимания (эффект первых фраз, ассоциативность речи, повторы, призывы, противопоставления, цитирование, сторителлинг и др.). Создание «якорей» восприятия в презентации. Техники вербального и невербального воздействия.

Тема 7. Приемы и методы убеждения аудитории

Методы выразительной речи, техника красивой и понятной речи. Приемы адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления (оперирование краткими структурами, расстановка логических ударений, паузы в тексте, интонационное выделение). Ораторские приемы: метафора, интрига, парадокс, прием «желтой прессы». Убеждение как процесс влияния и управления изменениями эмоциональным состоянием аудитории. Инструменты убеждения оратора: искренность, мечты о великом, истории, отсутствие продаж со сцены, шутки, свободные комментарии, противоречия.

Тема 8. Работа с нештатными ситуациями во время бизнес-презентации

Непредвиденные ситуации на презентации. Навыки ассертивного поведения. Методы работы с «неудобными слушателями». Каверзные и провокационные вопросы. Противостояние эмоциональным манипуляциям. Работа с возражениями публики. Техника ответа на «неудобные» вопросы аудитории. Работа с ситуацией отсутствия

вопросов («вопросов нет»).

Тема 9. Технология проведения специфических бизнес-презентаций

Проведение трехминутной бизнес-презентации для потенциальных инвесторов. Проведение «лифтовой» презентации: привлечение внимания, демонстрация отличий и уникальности, показ выгоды предложения для собеседника. Учет гендерных особенностей при проведении бизнес-презентации.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Искусство бизнес-презентации» используются такие виды учебной работы, как тренинги, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга.

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины и является обязательной для каждого обучающегося, ее объем определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами

периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Работу с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизацию), изучение основной и дополнительной литературы по курсу для продуктивной подготовки к аудиторным формам проведения занятий и закреплению и отработки полученных знаний;
2. Подготовку к тренингу – подготовка к выполнению упражнений, результатом выполнения которых является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки;
3. Изучение специфики публичных выступлений и их функции, а также взаимодействия выступающего и аудиторий.
4. Самоанализ качества речи в процессе выполнения упражнений.
5. Изучение актуального интереса аудитории.
6. Отработка различных этапов публичных выступления.
7. Закрепление невербальных средств сценического имиджа оратора.
8. Изучение особенностей использования визуальных средств в бизнес-презентации.
9. Работу над различными средствами эмоционального воздействия на аудиторию.
10. Отработка техники безопасности при публичном выступлении.
11. Подготовку к зачету по дисциплине, которая включает в себя просмотр всего материала учебника Лементуева Л. В. «Публичное выступление: теория и практика».

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Бизнес-презентации: виды, цели и задачи, показатели	Специфика публичных выступлений и их функция. Самоанализ качества	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к	Участие в тренинге с использованием

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
эффективности	речи.	участию в тренинге.	самостоятельно изученных материалов;
Тема 2. Структура бизнес-презентации и требования к ее содержанию	Десять тем, которые интересны большинству людей. Этапы подготовки к публичным выступлениям.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 3. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка контента	Ориентационный этап подготовки к выступлению. Специфика взаимодействия выступающего и аудитории.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 4. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка спикера	Невербальное сообщение в публичном выступлении. Сценический имидж оратора.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 5. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка средств визуализации	Владение словом. Использование визуальных средств в бизнес-презентации.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 6. Технология проведения бизнес-презентации: вовлечение аудитории	Использование приемов «Личные моменты», комплементы. Средства воздействия на аудиторию.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 7. Приемы и методы убеждения аудитории	Кинесика в бизнес-презентации. Работа с холодными звонками	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 8. Работа с нештатными ситуациями во время бизнес-презентации	Техника безопасности при публичном выступлении.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
			материалов;
Тема 9. Технология проведения специфических бизнес-презентаций	Готовые схемы выступлений. Типы ораторов.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	Участие в тренинге с использованием самостоятельно изученных материалов;

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Лементуева Л. В. Публичное выступление: теория и практика Москва-Вологда: Инфра-Инженерия, 2016 – 128 с. – режим доступа: https://biblioclub.ru.
2. Кондакова, Ю. В. Устное публичное выступление : учебное пособие : [16+] / Ю. В. Кондакова. – Екатеринбург : Архитектон, 2010. – 138 с. – режим доступа: https://biblioclub.ru

Дополнительная литература:

1. Дзялошинский, И. М. Риторика : учебник и практикум для вузов / И. М. Дзялошинский, М. А. Пильгун. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 232 с. — (Высшее образование). —URL : https://urait.ru/bcode/468824
2. Корягина, Н. А. Самопрезентация и убеждающая коммуникация : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 225 с. — (Высшее образование). —URL : https://urait.ru/bcode/475283

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Абашкин А. 10 секретов успешной презентации стартапа	https://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/197121-10-sekretov-uspeshnoi-prezentatsii-startapa
2.	Желязны Д. Развитие техник бизнес-презентаций произведет настоящую революцию	https://www.e-xecutive.ru/management/biznes-liderstvo/345050-Razvitie-tekhnik-biznes-prezentatsiy-proizvedet-nastoyashchuyu-revolyutsiyu
4.	Голос. Выступление. Общение. Инстаграм Седы Каспаровой	https://www.instagram.com/sedakasparova/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой

информации http://pravo.gov.ru.

- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к тренингам</u>

Тренинг №1 «Бизнес-презентации: виды, цели и задачи, показатели эффективности».

- Цель: получение знаний о видах, целях и задачах, бизнес-презентации, показателях ее эффективности;

<u>Упражнение 1.</u> Порядок организации и проведения дискуссии «Лучший вид презентации для моего бизнеса».

Участникам дается задание в течение 5 минут проанализировать все виды презентаций, которые можно использовать в своей

предпринимательской деятельности (бизнес-идей; бизнес-плана; бизнес-модели; ценностного предложения для целей решенческого и проблемного интервью; прототипа (MVP - minimum viable product); продуктов и услуг; "лифтовая презентация " (Elevator pitch); отчетов о результатах инвестирования; рабочие презентации для команды стартапа). Задача заключается в том, чтобы выбрать наиболее эффективный вид презентации, соответствующий текущей стадии развития своего бизнеса. Аргументировать свой выбор. Выбранные виды бизнес-презентации обсуждаются с участниками.

Упражнение 2. Порядок организации и проведения упражнения «Убеди/замотивируй/дай информацию».
Участники в течение 20 минут готовят три презентации для своего бизнеса с разными типам воздействия на слушателей (убеждающую, мотивирующую, информационную), которая адресуется реальным людям — членам данной группы, играющим роль потенциальных клиентов. После этого каждый из предпринимателей выступает с маленькой презентационной речью (1-2 минуты). Ведущий просит всех «клиентов» решить для себя, понравилось ли им предложение. После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой тип презентации наиболее эффективен для данного направления бизнеса?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Какая презентация была наиболее эффективной? Почему?

Упражнение 3. Порядок организации и проведения дискуссии «Задача моей бизнес-презентации».
Участникам дается задание в течение 15 минут написать для их бизнеса 5 задач, которые можно решить с помощью презентации, аргументируя свой выбор, после чего результаты обсуждаются с группой.

Тренинг №2 «Структура бизнес-презентации и требования к ее содержанию».

Цель: приобретение обучающимися практических навыков моделирования процесса подготовки и проведения бизнес-презентации, с учетом требований к ее содержанию.

Порядок организации и проведения деловой игры «Приглашение на презентацию продукта»:

Участники объединяются в 3-4 подгруппы численностью по 4-5 человек каждая.
Каждая подгруппа должна:
- определить тему презентации;
- составить приглашение на презентацию своей компании в любой

форме и довести его до сведения потенциальных клиентов, соблюдая определенную структуру. В приглашении нужно указать время, согласовать его с другими подгруппами;
- подготовить презентацию: составить тексты, распределить роли и назначить выступающих (постараться задействовать как можно большее количество членов подгруппы), создать плакаты, видеоролики, раздаточный материал и пр. Целевая группа презентации — потенциальные клиенты. Их роли играют студенты, находящиеся в данное время в данном помещении. Длительность презентации – 5 минут. После выполнения задания участники делятся впечатлениями проведенной работы, обсуждают структуру всех презентаций.

Тренинг №3 «Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка контента».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки бизнес-презентации: анализа и передачи информации в бизнес-презентации.

Порядок организации и проведения упражнения «Презентация продукта».

Участникам дается задание в течение 15 минут разработать бизнес-презентацию своего продукта по следующей схеме:

- Проанализировать аудиторию и выявить ее потребности. Аудитории меняются в зависимости от задания ведущего (рабочие завода, пенсионеры, предприниматели, уголовные авторитеты, депутаты местной думы, школьники старших классов, многодетные мамы, воспитатели детского сада, офисные работники, военнослужащие и т.д.)
- Поставить свою цель бизнес-презентации: привлечь внимание, информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь.
- Разработать плана бизнес-презентации.
- Написать текст.
- Распределить время.
- Продумать раздаточный и демонстрационный материал, найти мультимедиа.
- Выступить с презентацией (время выступления не более 5 минут).

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какая цель презентации была использована?
- Правильно ли были проанализированные потребности аудитории?
- Как было распределено время презентации?
- Какая презентация была наиболее эффективной?

Тренинг №4 «Технология подготовки бизнес-презентации:

подготовка спикера».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки бизнес-презентации: подготовка спикера.

Порядок организации и проведения упражнений:

Упражнение 1. Порядок организации и проведения дискуссии «Лучший вид подготовки».

Участникам дается задание в течение 5 минут проанализировать различные виды подготовки презентаций и определить, как эффективно их можно применять при подготовке к бизнес-презентации своего продукта (презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания, заученная речь, презентация по записи, импровизация). Заполнить таблицу, в которой будут отражены преимущества и недостатки каждого из видов. Аргументировать свой выбор.

Вид подготовки	Преимущества	Недостатки
Презентация с предварительной подготовкой без записи и заучивания	*1. Владение большим количеством информации* *2. .....*	*1. Вероятность забыть что-то важное* *2. Не будет соблюдаться четкая структура*
Заученная речь		
Презентация по записи		
Импровизация		

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой тип подготовки для какого вида презентации будет наиболее эффективен?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Приведите примеры разных видов подготовки.

Упражнение 2.

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки бизнес-презентации: управление внутренним состоянием

Порядок организации и проведения упражнения «Преодоление страха».

Участники выполняют упражнения на овладение навыками саморегуляции перед презентацией. После выполнения задания все участники делятся впечатлениями от проведенной работы, обсуждают эффективность того или иного приема.

«Перехватило дыхание»

- Сделайте несколько глубоких вдохов с произнесением на выдохе любых слов с употреблением гласной «у». Например: ух, круг,

пух…

- Упражнение «Пушинка» подышите так, как будто перед носом у вас пушинка. И ваша задача ее не потревожить.
- Дышим диафрагмой. Упражнение «Беременный бегемотик».

«Комок в горле»

- Сосредоточить свое внимание на этом комке. И не бороться с ним. А наоборот. Помогать ему. Представьте его (комок) больше и тяжелее, каким-либо цветом. «Попытайтесь», потому что при таком внимании комок начнет таять и уменьшаться.
- Упражнение «Поглаживание». Гладим себя по шее, уменьшая мышечные зажимы.

«Дрожь в коленках». Направьте свое мысленное внимание в дрожащее место. Обычно сразу же помогает. Если еще нет – то сознательно принудите эти коленки дрожать. А еще лучше подрожать всем телом. И непроизвольная дрожь сама уймется. Потрите круговыми движениями свои колени.

«Зажаты лицевые мышцы»

- Быстро подвигайте челюстью вперед-назад, это поможет расслабить лицевые нервы, чтобы ваше лицо не напоминало маску античного театра.
- Помассируйте место соединения верхней и нижней челюстей круговыми движениями.
- Упражнение «Улыбка»

«Мокрые ладони»

Энергично помотайте кистями, пошевелите пальцами, разомните ладони. Данная гимнастика помогает снять парализующий эффект волнения, стимулирует речевой аппарат; скорость вашей реакции и красноречие ощутимо повышаются.

«Скованность во всем теле»

Энергично пройдитесь, помашите руками. Физическая активность способствует снятию нервного напряжения.

«Дыхательные упражнения»

Дышать по схеме: вдох — пауза — продолжение вдоха — пауза — продолжение вдоха. Продолжать до тех пор, пока не возникнет ощущение, что легкие полностью наполнились воздухом. После этого также медленно выдохнуть, делая небольшие паузы.

Двойной вдох: вдох-вдох — выдох-выдох, и так несколько раз.

Ритмичное дыхание. Медленно вдыхать, считая до 8, задержать дыхание, досчитать ещё до 8, после чего медленно выдохнуть же 8 счетов. Ритм дыхания может быть и другим — например, на 4 или 6 счетов. Главное, чтобы вам было комфортно.

Тренинг №5 «Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка средств визуализации».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических

навыков подготовки бизнес-презентации: средств визуализации.

Упражнение 1. Порядок организации и проведения упражнения «Анализ средств визуализации для своего бизнеса».

Участникам дается задание в течение 5 минут проанализировать средства визуализации (артефакты, плакаты, мультимедиа презентация) и написать список того, что можно использовать в презентации в своей предпринимательской деятельности. Привести примеры.

Упражнение 2. Порядок организации и проведения упражнения «Создание слайдов бизнес-презентации».

Участникам дается задание подготовить слайды, которые можно использовать в презентации в своего продукта, учитывая принципы использования визуальных средств: минимум инструментов – максимум эффекта, шрифты, картинки, шаблоны, линейки, цветовая палитра, графическая коммуникация в презентации. После выполнения задания все участники делятся впечатлениями от проведенной работы, обсуждают слайды получившихся презентаций.

Упражнение 3. Порядок организации и проведения упражнения «Ошибки в оформлении слайдов».

Учащимся демонстрируются слайды бизнес-презентации продукта своей предпринимательской деятельности. Необходимо их проанализировать и выявить типичные ошибки в оформлении.

Тренинг №6 «Технология проведения бизнес-презентации: вовлечение аудитории».

Цель: приобретение обучающимися определенных практических навыков подготовки бизнес-презентации: вовлечение аудитории.

Упражнение Порядок организации и проведения деловой игры «Завладей аудиторией»

- Участникам дается задание написать текст и выступить с презентацией своего продукта используя одновременно несколько «крючков» внимания (эффект первых фраз, ассоциативность речи, повторы, призывы, противопоставления, цитирование, сторителлинг). Остальные участники играют роль аудитории, которая меняется в зависимости от задания ведущего (клиенты, инвесторы, налоговая, сотрудники и т.д.)

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

Удалось ли удержать внимание аудитории?

Правильно ли были использованы «крючки» внимания?

Какие методы захвата и удержания внимания были наиболее эффективны для данной аудитории?

Тренинг №7 «Приемы и методы убеждения аудитории».

Цель: овладение приемами и методами убеждения аудитории.

Упражнение 1.

Порядок организации и проведения упражнения «Ораторские приемы»:

Участникам дается задание написать текст и выступить с презентацией своего продукта, используя несколько ораторских приемов (метафора, интрига, парадокс, прием «желтой прессы») одновременно. Остальные участники играют роль аудитории, которая меняется в зависимости от задания ведущего (клиенты, инвесторы, налоговая, сотрудники и т.д.)

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

Удалось ли удержать внимание аудитории?

Правильно ли были использованы приемы?

Какие приемы были наиболее эффективны для данной аудитории?

Упражнение 2.

Порядок организации и проведения деловой игры «Презентация в мэрии города»:

Участникам дается задание в течение 15 минут написать текст и выступить с презентацией своего продукта в мэрии с целью получения гранта на развитие своего бизнеса в маленьком городе с населением 100 тысяч человек. Аудитория, согласно данным полученным из интернета: администрация города, 80% имеют среднее специальное образование, 10% – высшее образование, 10% – среднее образование, возраст 45-85 лет, все коренные жители города и окрестных поселков.

Задача - использовать инструменты убеждения оратора (искренность, мечты о великом, истории, отсутствие продаж со сцены, шутки, свободные комментарии, противоречия).

После завершения презентации ведущий просит всех «входящих в администрацию города» решить для себя, понравилось ли им презентация и провести голосование на самый лучший проект. Распределить финансирование в зависимости от занятого места.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какой инструмент убеждения наиболее эффективен для данной аудитории?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Удалось ли выступающему изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какая презентация была наиболее эффективной?

Упражнение 3.

Порядок организации и проведения деловой игры «Презентация в доме культуры города»:

Участникам дается задание написать текст и выступить с презентацией своего продукта в доме культуры с целью привлечения новых клиентов в маленьком городе с населением 100 тысяч человек и средним заработком 20 тысяч рублей в месяц. Аудитория, согласно данным, полученным в администрации: рабочие хлебного завода, строители, фермеры служащие, мамы с детьми, пенсионеры, местные авторитеты; 10% из них имеют среднее специальное образование, 2% – высшее образование, 88 % – среднее образование, возраст 0-95 лет, коренные жители города, окрестных поселков, приезжие. Роли в группе распределяются случайным образом и могут не совпадать с заявленными в сети интернет. Каждому из участников достается карточка с ролью, например: «Вы рабочий, которому два месяца не выплачивали зарплату, у вас 3-е детей и вас вынудили прийти, несмотря на ваше нежелание», «Вы пенсионерка, которая всегда приходит на все массовые мероприятия с целью привлечь к себе внимание» и т.д.

Задача - использовать приемы адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления (оперирование краткими структурами, расстановка логических ударений, паузы в тексте, интонационное выделение).

После завершения презентации ведущий просит всех слушателей решить для себя, понравилось ли им презентация и согласны ли они купить продукт.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие приемы были наиболее эффективными для данной аудитории?
- Что в конечном счете повлияло на выбор?
- Удалось ли выступающему изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какая презентация была наиболее эффективной?

Тренинг №8 «Работа с нештатными ситуациями во время бизнес-презентации».

Цель: формирование и развитие компетенций для работы с нештатными ситуациями во время бизнес-презентации;

Порядок организации и проведения деловой игры «Ответы на вопросы»:

Ведущий дает задание принять участие в пресс-конференции. Один из участников - предприниматель, который представляет продукт своей компании с целью рекламы. Остальные участники играют роль журналистов, среди которых есть конкуренты, не заинтересованные в развитии продукта предпринимателя и выходе его на рынок. Журналисты используют манипуляции, задавая каверзные и провокационные вопросы. Задача предпринимателя - противостоять эмоциональным манипуляциям, использовать техники ответа на

«неудобные» вопросы аудитории.

После окончания упражнения участники обсуждают следующие вопросы:

- Какие вопросы выводили из равновесия больше всего?
- Какие манипулятивные приемы были замечены предпринимателем, журналистами?
- Удалось ли предпринимателю изменить эмоциональное состояние аудитории?
- Какие техники ответы на вопросы были наиболее эффективны?

Тренинг №9 «Технология проведения специфических бизнес-презентаций».

Цель: приобретение обучающимися навыков использования специфических бизнес-презентаций для реализации поставленных целей.

Упражнение 1.

Порядок организации и проведения упражнения «Презентация в лифте:

Ведущий дает задание составить план «презентации в лифте» (Elevator pitch) с учетом ограниченного времени (максимум – 1 минута) и поочередно выступают пред слушателями. Важно не только уложиться вовремя, но и проследить реакцию аудитории. Полученные результаты обсуждаются. Группу просят рассказать о своих впечатлениях, выявить скучные фразы и заменить их на более эмоциональные, конкретные.

Упражнение 2.

Порядок организации и проведения упражнения «Ошибки лифтовой презентации»

Вариант 1. Участникам выдаются тексты лифтовой презентации (Elevator pitch). Необходимо его проанализировать и выявить ошибки.

«Добрый день, я Михаил Федорович, мастер по ремонту техники, работаю в «Гранд мастере». Слышал, что у вас не работают принтеры, это большая проблема для сотрудников. Если их не починить, работники не смогут нормально работать, и выполнять половину своей работы. Сотрудникам нужно оперативно распечатывать документы, чтобы не терять рабочее время, для лишних коммуникаций. Со своей стороны могу предложить провести диагностику принтеров, узнать, в чем проблема, а дальше уже приступить к починке. Я работаю в этой сфере уже более 8 лет, у меня есть сертификат о том, что я высококвалифицированный специалист. Я гарантирую, что выполню эту работу качественно, быстро и недорого. Вот моя визитка, там указан мой номер, звоните в любое время. Я буду рад приехать и помочь вам. Спасибо за внимание, очень

рад знакомству, хорошего вам дня. До свидания!»

При обсуждении рассматривают как содержательную сторону презентации, так и форму подачи информации.

Вариант 2. Участникам выдаются тексты лифтовой презентации (Elevator pitch). Необходимо его проанализировать, выявить структуру и способы усиления эффекта.

«Я - профессиональный парикмахер, Елена. Работаю в салоне красоты «Мари». Ваши волосы сухие и секутся? Это мешает вам выглядеть ухоженно и уверенно? Если вовремя не взяться за их лечение, их будет уже не спасти и придётся отстричь. Я предлагаю Вам процедуру по восстановлению волос. Я работаю парикмахером уже более 7 лет, также у меня имеется портфолио, где вы можете наглядно посмотреть мои работы. Я гарантирую вам, что сделаю всё качественно и недорого. Пожалуйста, вот моя визитка, звоните в любое время. Была рада знакомству, всего доброго!»

При обсуждении рассматривают как содержательную сторону презентации, так и форму подачи информации.

Упражнение 3.

Порядок организации и проведения деловой игры «Заинтересуй инвестора».

Ведущий дает задание составить план «трехминутной бизнес-презентации» для потенциальных инвесторов. Студенты поочередно выступают перед слушателями, которые играют роль инвесторов проекта. Важно не только уложиться вовремя, но и проследить реакцию аудитории. Полученные результаты обсуждаются. Группу, играющую роль инвесторов, просят рассказать о своих впечатлениях, помочь выявить лишние фразы и заменить их на более эмоциональные, конкретные. Проводится голосование среди инвесторов на лучший проект. Распределяется финансирование в зависимости от занятого места.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Искусство бизнес-презентации» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение студентом заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины.	**«Зачтено»** — **90-100**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. — **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. — **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** — **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Раскройте понятие «бизнес-презентация». Сформулируйте основные цели и задачи бизнес-презентации.
2. Дайте определение понятий «публичное выступление», «презентация». Приведите примеры таких мероприятий.
3. Перечислите интересы, вкладываемые субъектами бизнеса в бизнес-презентации и планируемые результаты. Причислите адресатов бизнес-презентаций.
4. Какие показатели эффективности бизнес-презентации существуют?
5. Назовите правило трех тезисов.
6. Перечислите методы структурирования информации в бизнес-презентации.
7. Какие способы построения бизнес-презентации существуют?
8. Назовите потребности аудитории. Как можно их использовать в бизнес-презентации?
9. Назовите правила подготовки раздаточных и демонстрационных материалов.
10. Назовите правила разработки мультимедиа презентации. Какие инструменты презентатора вы знаете?
11. Назовите виды подготовки к презентации. Каковы преимущества и недостатки каждого из видов?
12. Какие существуют способы управления внутренним состоянием? Перечислите основные приемы преодоления страха и

волнения перед презентацией.

13. В чем заключается работа с дистанцией и пространством в презентациях?
14. Перечислите законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории.
15. Назовите основную технологию создания дизайна слайдов бизнес-презентации.
16. Назовите список типичных ошибок при оформлении презентации
17. В чем заключается закон первого впечатления?
18. Какие существуют техники установления контакта с аудиторией?
19. Перечислите техники вербального и невербального воздействия на аудиторию.
20. Какие существуют методы выразительной речи в презентации?
21. Перечислите основные инструменты убеждения оратора.
22. Какие существуют методы работы с «неудобными слушателями».
23. Назовите техники ответов на вопросы аудитории.
24. В чем заключается особенность проведение трехминутной бизнес-презентации для потенциальных инвесторов?
25. Перечислите этапы «лифтовой» презентации.

Задания 2-го типа

1. Объясните, в чем особенность бизнес-презентации и публичного выступления. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
2. В чем, по-вашему мнению, состоит разница между такими видами бизнес-презентаций как: убеждающая презентация, мотивирующая презентация, информационная презентация? Обоснуйте свой ответ.
3. Объясните, в чем принципиальное отличие интересов, которые вкладывают субъекты бизнеса в бизнес-презентации и планируемых результатов.
4. Объясните, каким образом используются методы структурирования информации в презентации: иерархичность, упорядоченность, содержательность, целесообразность.
5. Дайте краткую характеристику адресатов бизнес-презентаций. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
6. Назовите, на какой показатель эффективности бизнес-презентации Вы предпочитаете ориентироваться. Обоснуйте свой ответ.
7. Раскройте суть правила 30/20/10.
8. Раскройте на примере суть структуры бизнес-презентации: «скелет», истории, законы драматургии.
9. Дайте определение понятию «Правило трех тезисов». Приведите примеры. Ответ обоснуйте.

10. Объясните, каким образом взаимосвязаны цели бизнес-презентации: привлечь внимание, информировать, убедить, продать, побудить к действию, мотивировать, вовлечь.
11. Объясните, в чем особенность внешнего вида оратора и восприятия его аудиторией.
12. Каким образом взаимосвязаны анализ аудитории, ее потребностей и разработка плана бизнес-презентации. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
13. Объясните, каким образом виды подготовки к презентации влияют на успешность бизнес-презентации.
14. Прокомментируйте утверждение: «Основными инструментами презентатора являются слайд, голос, цвет, эмоции». Ответ аргументируйте.
15. Назовите, какой из инструментов невербальной коммуникации подходит вам для работы лучше всего. Обоснуйте свой ответ.
16. Раскройте на примере (примерах) законы восприятия визуальной информации и техники привлечения внимания аудитории с помощью инструментов визуализации.
17. Какие из приемов преодоления страха и волнения перед презентацией, по вашему мнению, можно применить в ситуации, требующей быстрой настройки на бизнес-презентацию. Обоснуйте свой ответ.
18. Объясните, в чем особенность принципов использования визуальных средств: минимум инструментов – максимум эффекта, шрифты, картинки, шаблоны, линейки, цветовая палитра, графическая коммуникация в презентации. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
19. В чем, по-вашему мнению, состоит разница в выборе средств визуализации: артефакты, плакаты, мультимедиа презентация. Обоснуйте свой ответ.
20. Объясните, каким образом используются методы передачи идеи слайда. Обоснуйте свой ответ.
21. Раскройте на примере суть типичных ошибок при оформлении презентации.
22. Дайте краткую характеристику «якорей» восприятия в презентации. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
23. Назовите техники вербального и невербального воздействия. Приведите примеры. Ответ обоснуйте.
24. Объясните, каким образом взаимосвязано использование различных поведенческих стратегий в бизнес-презентациях.
25. Назовите, какой из приемов адаптации имеющейся информации к условиям устного выступления подходит вам для работы больше всего. Обоснуйте свой ответ.

Задания 3-го типа

1. Составьте вступление выступления по теме «Бизнес как стиль жизни», в котором определите предмет изложения. Вступление должно вызвать интерес у слушателей, завладеть их вниманием и установить доверительный контакт.
2. Изложите основную часть выступления по теме «Бизнес как стиль жизни», в которой обоснуйте точку зрения, приведите доказательства, дайте опровержение иной точке зрения и побудите к конкретному действию.
3. Напишите заключение выступления по теме «Бизнес как стиль жизни» (вывод, призыв к действию, закрепление впечатления от речи, просьба или побуждение).
4. Составьте вступление к выступлению на тему «Что такое деньги?». Вызовите любопытство слушателей, рассказав интересную историю, задав вопрос и использовав яркую цитату или факт.
5. Один из основателей русской адвокатуры, А.Ф. Кони, однажды защищал в суде инвалида-горбуна, который нанес тяжкое телесное повреждение своему соседу, который изо дня в день в течение многих лет обзывал его уродцем, когда инвалид проходил мимо его дома. Подсудимый, никогда не отвечавший на обиду, однажды вдруг не выдержал, схватил камень и кинул в своего обидчика, проломив ему голову. И вот на суде А.Ф. Кони продумал оригинальное публичное выступление. Он встал и обратился к присяжным: «Господа присяжные заседатели!» — и замолчал. Выждав паузу, он повторил свою реплику и снова замолчал. Потом еще раз также. Заседатели нервно зашептались, а после четвертого такого обращения закричали на А.Ф. Кони: «Вы что, издеваетесь над нами?» Тогда Кони сказал: «Я обратился к вам вежливо всего 4 раза, и вы уже занервничали. А что должен был чувствовать мой подзащитный, изо дня в день многие годы выслушивающий оскорбления?» Инвалида оправдали. С помощью какого приема русской адвокат достиг своей цели?
6. Незадолго до нашествия Наполеона Александр I принимал у себя французских дипломатов, уже понимая, что войны не избежать. Император четко понимал цель своей речи: надо донести до французов бессмысленность затеи Наполеона, ее обреченность. «Вот маленькая Европа, — сказал он, подходя к висевшей на стене карте, — а вот большая Россия, — он сделал пару шагов, чтобы рука коснулась Дальнего Востока. – Вам в случае неудачи можно отступать только до Парижа, а я могу отступать хоть до Камчатки! И при этом каждая пядь этой земли будет вам враждебна, ни одна баба борьбы не прекратит. Россия может проиграть отдельные сражения, но побежденной России никогда не бывать». Послы и дипломаты ушли потрясенные. Охарактеризуйте речь императора.
7. В романе Мамина-Сибиряка «Приваловские миллионы» сын мелкого купца просил у отца помощи в открытии своей лавки. Отец

сказал, что если сын сможет убедить его товарища, очень скупого торговца, купить у них давно никому не нужную арфу, то тогда сын может рассчитывать на его помощь. Предложите результативные варианты действий сына мелкого купца.

8. Составьте план выступления по теме «Почему мечта так важна человеку?»

9. Возьмите газету, в которой публикуется официальная информация, и читайте вслух, как диктор радио. Выявите лишние слова и обороты, мешающие легкому течению реки. Уберите лишние слова, упростите фразы и сделайте текст ясным.

10. «*Красноречие – это искусство говорить так, чтобы те, к кому мы обращаемся, слушали не только без труда, но и с удовольствием, и чтобы, захваченные темой и подстрекаемые самолюбием, они захотели в неё вникнуть. Стало быть, оно состоит в умении установить связь между умами и сердцами наших слушателей и нашими собственными мыслями и словами, а это значит, что, прежде всего, мы должны хорошо изучить человеческое сердце, знать все его пружины, только тогда наша речь дойдет до него и его убедит. Поставим себя на место тех, кто нас слушает, и проверим на самих себе, верна ли избранная нами форма, гармонирует ли она с темой, производит ли на собравшихся такое впечатление, что они не в силах ей противостоять. Надо, по возможности, сохранять простоту и естественность, не преувеличивать мелочей, не преуменьшать значительного. Форма должна быть изящна, она должна соответствовать содержанию и заключать в себя только необходимое» (Блез Паскаль).* Составьте план выступления по данному тексту, выделив вступление, основную часть и заключение.

11. Создайте словесный портрет вашего друга так, чтобы чужой человек мог узнать его из сотни пассажиров на вокзале. Сделав описание, дайте его почитать тому, кто знаком с прототипом портрета и попросите его догадаться, кто отражен в описании.

12. Продемонстрируйте сдержанные жесты, которые необходимо использовать во время публичного выступления.

13. Продемонстрируйте жесты, которые важно использовать в выступлении на сцене перед большим залом.

14. Продемонстрируйте эффект полного присутствия в публичном выступлении. Аргументируйте свои действия.

15. Каковы составляющие приема «начальная пауза»? Продемонстрируйте этот прием, используя любую известную вам скороговорку.

16. Какие дыхательные упражнения вы применяете перед выступлением при появлении волнения, беспокойства или страха. Продемонстрируйте одно из них.

17. Продемонстрируйте красноречие и обаяние в произнесенной фразе: *«Я очень благодарен за то, что вы, несмотря на свою*

занятость, нашли в себе силы отложить на время свои важные дела, и пришли на эту встречу. Это свидетельствует о вашем неравнодушии и активной жизненной позиции. Уверен, что благодаря вашему присутствию мы сможем максимально эффективно обсудить очень важную тему».

18. Прочитайте текст и передайте свое отношение к происходящим событиям. *«Маланья-болтунья болтала, что тридцать три корабля лавировали да не вылавировали. На язык пошлин нет, что хочет, то и лопочет. Болтала-болтала, болтала-болтала, да так всего и не выболтала: ложь ходит на гнилых ногах; кто вчера солгал, тому и завтра и не поверят».*

19. Из данного текста, в котором 90 процентов избыточной информации, выкристаллизуйте мысль: «*Большое техническое средство передвижения на резиновом ходу, предназначенное для перевозки людей, в соответствии с графиком перевозок совершало поступательное движение по асфальтированной полосе земли, расположенной между домами улицы».*

20. Опишите образно глаза человека, используя их цвет, форму, разрез, психологическую и качественную характеристику.

21. Предположите, что Вам предстоит выступление перед инвесторами – участниками стартапа. Ответьте на вопросы, наиболее типичные для такого мероприятия. Не скромничайте, подайте себя с лучшей стороны.

22. Вам необходимо установить с людьми взаимопонимание и доверительный контакт. Продемонстрируйте на невербальном уровне жестами, мимикой, позой информацию «Я открыт, готов к сотрудничеству и доверяю вам». Озвучьте комплимент собравшимся.

23. Прочитайте текст лифтовой презентации. Выявите ошибки.

«Добрый день, я Михаил Федорович, мастер по ремонту техники, работаю в «Гранд мастере». Слышал, что у вас не работают принтеры, это большая проблема для сотрудников. Если их не починить, работники не смогут нормально работать, и выполнять половину своей работы. Сотрудникам нужно оперативно распечатывать документы, чтобы не терять рабочее время, для лишних коммуникаций. Со своей стороны могу предложить провести диагностику принтеров, узнать, в чем проблема, а дальше уже приступить к починке. Я работаю в этой сфере уже более 8 лет, у меня есть сертификат о том, что я высококвалифицированный специалист. Я гарантирую, что выполню эту работу качественно, быстро и недорого. Вот моя визитка, там указан мой номер, звоните в любое время. Я буду рад приехать и помочь вам. Спасибо за внимание, очень рад знакомству, хорошего вам дня. До свидания!»

24. Захвати и удержите внимания аудитории с помощью «крючков» внимания во время выступления на тему «Почему мечта так важна человеку?»

25. Проведите трехминутную бизнес-презентацию для потенциальных инвесторов на тему «Развитие отечественной авиации». Ваша цель должна хорошо прослеживаться.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Управление поведением потребителей»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

СОДЕРЖАНИЕ

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 8
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 11
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ КАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 14
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 27
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 29

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление поведением потребителей» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.02.03 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Управление поведением потребителей» ориентировано на получение обучающимися знаний об общих закономерностях потребительского поведения, факторах, влияющих на процесс принятия решений о покупке; маркетинговых инструментах воздействия на покупательское поведение с цель. Управления поведением потребителей.

Изучение дисциплины построено с учётом специфики деятельности предпринимателя, в которой знания об особенностях покупательского поведения применяются для управления поведением потребителей с целью повышения результатов предпринимательской деятельности. Будущий предприниматель должен знать основы поведения потребителей, учитывать факторы, влияющие на покупательское поведение, понимать основные этапы принятия решения о покупке; уметь оказывать воздействие на потребительское поведение, используя факторы нейромаркетинга; уметь управлять поведением потребителей в сети Интернет.

При изучении курса будут рассмотрены:

- особенности проведения исследований потребителей и прогнозирования покупательского спроса;
- основы управления процессом принятия решения о покупке с учетом факторов, влияющих на поведение потребителей;
- принципы применения элементов маркетинга-микс в управлении поведением потребителей;
- особенности управления потребительским поведением в сети Интернет;
- способы оценки удовлетворенности клиентов и защиты бизнеса от потребительского экстремизма.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02. Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Управление поведением потребителей» является формирование необходимого пакета

компетенций, предусмотренных федеральным государственным стандартом.

В процессе освоения дисциплины студенты овладеют современными инструментами, способами и методами управления покупательским поведением в предпринимательской деятельности; узнают об особенностях принятия решения о покупке и факторах, влияющих на процесс покупки; познакомятся с маркетинговыми инструментами для управления поведением потребителей; узнают о способах привлечения покупателей и особенностях покупательского поведения в сети Интернет.

Задачи изучения дисциплины

В соответствие с перечисленными компетенциями в рамках данного курса перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- процесс принятия потребителями решения о покупке;
- особенности индивидуального восприятия, индивидуального искажения и индивидуального запоминания информации;
- процесс принятия потребителями решения о покупке в сети Интернет;
- особенности работы с недобросовестными потребителями;
- качественные характеристики и сегментирование основных групп потенциальных потребителей;
- основные подходы к пониманию природы человеческих взаимоотношений в условиях реализации бизнес-процессов.

Уметь:

- выявлять наличие и объем неудовлетворенного платежеспособного спроса;
- выстраивать модель потребительского поведения при принятии решения о покупке товара в собственном бизнесе;
- разрабатывать приемы психологического воздействия на потребителей собственного бизнеса применять способы, методы и техники оказания влияния на потребителей, чтобы стимулировать их к покупке;
- оценивать удовлетворенность клиентов и проводить анализ клиентской базы для разработки вариантов по управлению собственным бизнесом;
- работать с жалобами клиентов;
- выявлять значимые для различных групп потенциальных потребителей критериев привлекательности товара/услуги и их оптимальные характеристики.

Иметь практический опыт:

- принятия управленческих решений на основе референций;
- применения приемов воздействия комплекса маркетинга на

потребителей для увеличения продаж в собственном бизнесе;

- использования основных методов оценки перспектив вывода на новый сегмент потребителей существующего товара/услуги; при положительной оценке - вынесение рекомендаций по стратегии развития;
- использования приемов воздействия на покупателей в e-commerce;
- выявления способов объективного определения предпочтения потребителей с применением инструментов нейромаркетинга;
- построения модели потребительского поведения при принятии решения о покупке в интернет-магазине.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	ПК-1.3 Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	нормы российского законодательства и практики в области управления поведением потребителей в Российской Федерации; особенности работы с недобросовестными потребителями	оценивать удовлетворенность клиентов и проводить анализ клиентской базы для разработки вариантов по управлению собственным бизнесом; работать с жалобами клиентов при реализации бизнес-проектов	оценки перспектив вывода на новый сегмент потребителей существующего (нового) товара/услуги для достижения конкурентных преимуществ собственного бизнеса	Контактная работа: Практические занятия Самостоят. работа
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимат	**ПК-2**	ПК-2.4 Обеспечивает управление проведением стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта	особенности принятия решений о покупке при управлении безнес-проектом	выявлять значимые для различных групп потенциальных потребителей критериев привлекательности товара/услуги и их оптимальные характеристики для	навыками построения модели потребительского поведения при принятии решения о покупке в e-commerce при реклизации стартапов на локальной российском рынке	Контактная работа: Практические занятия Самостоят. работа

ельстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке		малого / среднего предпринимательства		принятия решений при разработке новых бизнес-проектов		
Способен развивать в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проекты посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском рынке	**ПК-3**	ПК-3.1 Обеспечивает внесение качественных изменений в объекты, бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, ресурсы бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	основные подходы к пониманию природы человеческих взаимоотношений в условиях реализации бизнес-процессов	выявлять наличие и объем неудовлетворенного платежеспособного спроса; выстраивать модель потребительского поведения при принятии решения о покупке товара в собственном бизнесе	способами объективного определения предпочтения потребителей для увеличения продаж в собственном бизнесе	Контактная работа: Практические занятия Самостоят. работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Управление поведением потребителей на основе исследования и прогнозирования покупательского спроса 1.1. Управление поведением потребителей и его роль в управлении собственным бизнесом 1.2. Прогнозирование покупательского спроса и управление системой покупательских предпочтений 1.3. Воздействие на поведение потребителей с использованием мотивов потребительского поведения				6			2			7	Тренинг /8 Ситуационный практикум /10 ***Баллы учитывают:*** *Решение кейса с последующей дискуссией;* *Участие в играх, мозговом штурме с последующей дискуссией на тренинге;* *Отчет по ситуационному практикуму*
Тема 2. Управление процессом принятия решения потребителями о покупке. Факторы, влияющие на поведение потребителей				4			4			7	Тренинг/8 Ситуационный практикум /10 ***Баллы учитывают:*** *Участие в играх, мозговом штурме с последующей дискуссией на*

2.1. Моделирование покупательского поведения при принятии решения о покупке 2.2. Воздействие на потребителей с учетом психологических особенностей клиентов											*тренинге;* *Отчет по ситуационному практикуму*
Тема 3. Воздействие на потребительское поведение посредством элементов маркетинг-микс 3.1. Влияние на покупательское поведение посредством ценообразования 3.2. Воздействие на потребительское поведение посредством упаковки товара 3.3. Воздействие на потребителя в точках продаж 3.4. Стимулирование принятия потребителями решения о покупке				4			8			7	Тренинг /8 Ситуационный практикум /10 ***Баллы учитывают:*** *Участие в играх, мозговом штурме с последующей дискуссией на тренинге;* *Отчет по ситуационному практикуму*
Тема 4. Особенности управления потребительским поведением в сети Интернет 4.1. Управление поведением посетителей сайта 4.2. Воздействие на покупательское поведение в Интернет посредством маркетинговых коммуникаций				2			2			7	Тренинг /8 Ситуационный практикум /10 ***Баллы учитывают:*** *Участие в играх, мозговом штурме с последующей дискуссией на тренинге;* *Отчет по ситуационному практикуму*
Тема 5. Оценка удовлетворенности клиентов и защита бизнеса от потребительского экстремизма 5.1. Виды			2				4			6	Тренинг /8 Практикум по решению задач /20 ***Баллы учитывают:*** *Участие в играх, мозговом штурме с последующей*

потребительского экстремизма 5.2. Воздействие на потребителей посредством работы с жалобами 5.3. Способы и показатели оценки удовлетворенности клиентов											*дискуссией на тренинге;* *Отчет по решению задач*
Всего:			**2**	**16**			**20**			**34**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах), семестр	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах), семестр	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Управление поведением потребителей на основе исследования и прогнозирования покупательского спроса

1.1. Управление поведением потребителей и его роль в управлении собственным бизнесом

Понятие «поведение потребителей», приемы и методы воздействия на потребителей с учетом основополагающих принципов потребительского поведения. Место и роль управления поведением потребителей в управлении собственным бизнесом.

1.2. Прогнозирование покупательского спроса и управление системой покупательских предпочтений

Исследование спроса в управлении системой покупательских предпочтений: оценка объемов и структуры реализованного спроса, определение необходимого объема производства продукции или поставки товаров (или услуг) на рынок. Динамика изменения спроса за последние 3-5 лет. Определение факторов, оказывающих влияние на спрос. Управление потребительским спросом с учетом разработки прогнозов спроса в будущем.

Формы проведения практических занятий:

Ситуационный практикум. Кейс задание по прогнозированию покупательского спроса

Ситуационный практикум «Прогнозирование покупательского спроса и оценка емкости рынка».

1.3. Воздействие на поведение потребителей с использованием мотивов потребительского поведения

Определение факторов, влияющих на принятие решений о выборе и приобретении товаров и услуг. Воздействие на потребителей с учетом факторов, влияющих на принятие решения о покупке.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по применению качественных и количественных методов исследования, включающий деловые игры.

Ситуационный практикум «Исследование потребителей». Изучение намерений потребителя приобрести товар или услугу. Выявление факторов, влияющих на покупательское поведение.

Тема 2. Управление процессом принятия решения потребителями о покупке

2.1. Моделирование покупательского поведения при принятии решения о покупке

Модели процесса принятия решения потребителем, переменные, формирующие и влияющие на процесс принятия решения о покупке, типы процесса принятия решения, диагностика поведения потребителей.

Виды покупки: экстенсивная, импульсная, ограниченная, привычная.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг «Моделирование покупательского поведения при принятии решения о покупке»

Ситуационный практикум «Процесс принятия решения о покупке».

2.2. Воздействие на потребителей с учетом психологических особенностей клиентов

Приемы воздействия на восприятие и привлечения внимания: психографика, зрение, внимание. Приемы воздействия на обучение и память: модель памяти, кодирование и извлечение информации. Управлением вспоминанием и реконструкцией путем создания ассоциаций, модель контекста. Управление процессами обработки информации.

Воздействие на эмоциональные и рациональные решения: эвристики принятия решения, эффект вклада, ассимметрии при сравнении, ментальный подсчет, влияние несущественной информации.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг психологического воздействия на потребителей.

Ситуационный практикум «Применение психологических приемов воздействия на потребителей».

Тема 3. Воздействие на потребительское поведение посредством элементов маркетинг-микс

3.1. Влияние на покупательское поведение посредством ценообразования

Применение вербальных методик для повышения субъективной ценности продукта. Воздействие на восприятие цены посредством обоснования цены и исследования ценового порога. Применение методов снижения «боли» покупателей при оплате (методы нейромаркетинга).

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по исследованию ценового порога и способах влияния на потребителей посредством цены

3.2. Воздействие на потребительское поведение посредством упаковки товара

Влияние на потребителей посредством узнавания бренда и размещения контекстуальных подсказок, повышения ценностного внимания, переферийного восприятия, создания убедительных интерфейсов. Корректировка поведения потребителей посредством дизайна и применения методов «подталкивания» к покупке.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по привлечению внимания потребителей посредством дизайна упаковки

3.3. Воздействие на потребителя в точках продаж

Организация продаж в торговой точке. Особенности выкладки товара с целью повышения продаж. Привлечение клиентов: гибкая стратегия, увлекательный контент, различные каналы воздействия, упрощение процесса покупки.

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по применению мерчандайзинга для воздействия на потребителей.

Ситуационный практикум «Использование приемов нейромаркетинга в собственном бизнесе».

3.4. Стимулирование принятия потребителями решения о покупке

Активация покупательского интереса, тест-драйв, гарантия возврата денег, подарочные карты, бонусные программы, кэшбэк, программы лояльности

Формы проведения практических занятий:

Тренинг по воздействию на покупателей посредством акций и стимулирования сбыта.

Ситуационный практикум «Разработка программ лояльности».

Тема 4. Особенности управления потребительским поведением в сети Интернет

4.1. Управление поведением посетителей сайта

Использование способов привлечения и удержания клиентов на сайте: создание продающего сайта. Воздействие на покупателей с помощью инструментов мерчандайзинга онлайн: оформление карточки, настройка отображения, функция сравнения, консультация, грамотное представление товаров одной категории, стимулирование покупки

Форма проведения практического занятия:

Тренинг «Как сделать посетителя сайта покупателем».

4.2. Воздействие на покупательское поведение в Интернет посредством маркетинговых коммуникаций

Разработка программ удержания клиентов интернет-магазина и стимулирования повторных покупок: анализ воронки продаж, e-mail-рассылка, наполнение контента, проведение опроса, предоставление дополнительного сервиса, применение бонусных программ и геймификации в электронной торговле.

Форма проведения практического занятия:

Ситуационный практикум «Разработка приемов влияния на посетителей интернет-сайта».

Тема 5. Оценка удовлетворенности клиентов и защита бизнеса от потребительского экстремизма

5.1. Виды потребительского экстремизма

Портрет недобросовестного потребителя. Распространенные

способы потребительского экстремизма. Методы защиты бизнеса от недобросовестных потребителей

Оценка добросовестности клиента в сети Интернет. Недобросовестный покупатель: причины и алгоритмы действия. Расчет затрат на сотрудничество с недобросовестными клиентами. Способы выявления недобросовестных клиентов и неблагонадежных покупателей. Принятие решений по недобросовестным клиентам.

Форма проведения практического занятия:

Тренинг по взаимодействию с недобросовестными покупателями.

5.2. Воздействие на потребителей посредством работы с жалобами

Недовольство клиентов: причины и способы выявления. Алгоритм по работе с жалобами: прием и реакция на жалобы, выяснение ситуации и понимание причин недовольства, формирование ответа клиенту, разрешение ситуации, разработка плана корректирующих действий. Налаживание обратной связи.

Форма проведения практического занятия:

Тренинг по работе с жалобами клиентов.

5.3. Способы и показатели оценки удовлетворенности клиентов

Индекс потребительской лояльности. Индекс потребительской удовлетворенности. Индекс усилий клиента. Коэффициент повторной или постоянной покупки. Коэффициент удержания клиентов. Пожизненная ценность клиента. Анализ клиентской базы. Популярные методы оценки качества обслуживания.

Форма проведения практического занятия:

Практикум по решению задач.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ КАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как практикум по решению задач, ситуационный практикум, тренинг, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления

особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Ситуационный практикум проводится по одному из следующих сценариев:

1 сценарий. Студенты изучают ситуацию, представленную преподавателем и в письменном виде готовят ответы на вопросы к ситуации.

2 сценарий. Студенты в составе мини-групп (команд) по 3-5 человек готовят ответ на вопросы к ситуации и представляют позицию своей команды в течение 15-20 минут. Один представитель команды излагает основное содержание кейса и суть подготовленного решения. Участники команды отвечают на вопросы слушателей и принимают участие в дискуссии. Представители других команд могут задавать вопросы и участвовать в дискуссии.

3 сценарий. Студенты самостоятельно изучают задания, собирают и анализируют информацию, проводят дополнительные исследования для решения поставленных задач по исследованию рынка и разработке маркетинговых стратегий.

Кейс-задания - основной элемент метода case-study, который относится к неигровым имитационным активным методам обучения. Метод case-study или метод конкретных ситуаций (от английского case – случай, ситуация) представляет собой метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач – ситуаций (выполнения кейс-заданий), проводимый на аудиторном занятии.

Кейсы наглядно демонстрируют, как на практике применяется теоретический материал. Метод case-study – инструмент, позволяющий применить теоретические знания к решению практических задач. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и совершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной или групповой работы студентов. Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый этап – знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – выстраивание иерархии проблем (выделение главной и второстепенных), выбор проблемы, которую необходимо будет решить.

Четвертый этап – генерация вариантов решения проблемы. Возможно проведение «мозгового штурма».

Пятый этап – оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Шестой этап – принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Седьмой этап – презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Восьмой этап - подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя.

Ознакомление студентов с текстом кейса и последующий анализ кейса может осуществляться заранее (за несколько дней до его обсуждения) как самостоятельная работа студентов. Обсуждение небольших кейсов может быть включено в учебный процесс, и студенты могут знакомиться с ними непосредственно на занятиях. Общая схема работы с кейсом на этапе анализа может быть представлена следующим образом: в первую очередь следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения; войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи.

Максимальная польза из работы над кейсами будет извлечена в том случае, если студенты при предварительном знакомстве с ними будут придерживаться систематического подхода к их анализу, основные шаги которого представлены ниже.

1. Выпишите из соответствующих разделов учебной дисциплины ключевые идеи, для того чтобы освежить в памяти теоретические концепции и подходы, которые Вам предстоит использовать при анализе кейса.

2. Бегло прочтите кейс, чтобы составить о нем общее представление.

3. Внимательно прочтите вопросы к кейсу и убедитесь в том, что Вы хорошо поняли, что Вас просят сделать.

4. Вновь прочтите текст кейса, внимательно фиксируя все факторы или проблемы, имеющие отношение к поставленным вопросам.

5. Продумайте, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с кейсом.

Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов:

используйте знания, полученные в процессе лекционного курса;

внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами;

не смешивайте предположения с фактами.

При проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

Публичная (устная) презентация решения кейсовых заданий предполагает представление решений кейса группой. Устная презентация требует навыков публичного выступления, умения кратко, но четко и полно изложить информацию, убедительно обосновать предлагаемое решение, корректно отвечать на критику и возражения. Одним из преимуществ публичной (устной) презентации является ее гибкость. Выступающий может откликаться на изменения окружающей обстановки, адаптировать свой стиль и материал, чувствуя настроение аудитории.

Примеры кейс-заданий выполнении представлены в разделе 7 «Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине».

Ситуационный практикум необходим для того, чтобы, во-первых, студенты вовлекались в учебный процесс посредством полученных индивидуальных заданий, при выполнении которых у студентов формировались бы определенные группы компетенций, во-вторых, при выполнении лабораторных практикумов у студентов формировались бы навыки последовательного выполнения полученных индивидуальных заданий, в-третьих, выполнение лабораторных практикумов необходимо для формирования навыков обмена личным опытом, полученным при выполнении индивидуальных заданий с другими студентами.

Ситуационные практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к выполнению ситуационного практикума, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы.

В ходе выполнения ситуационного практикума необходимо использовать рекомендованные учебные материалы, источники Интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения ситуационного практикума:

1. Получение индивидуального задания и рекомендаций к выполнению ситуационного практикума.

2. Выполнение заданий ситуационного практикума.

3. Подготовка отчета о выполнении ситуационного практикума.

4. Сдача выполненного индивидуального задания преподавателю.

5. Обсуждение результатов индивидуального задания в группе, в том числе с использованием геймификации, а именно фрагментов ролевых и деловых игр («Пресс – конференция»), дидактических игр («Диоген») и тренинговых упражнений.

Пример:

Определение целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи:

1. Определите географические критерии целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи.
2. Определите демографические критерии целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи.
3. Определите психографические критерии целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи.
4. Определите поведенческие критерии целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи.
5. Опишите портрет для каждой из определённых целевых аудиторий.
6. Подготовьте презентацию по результатам выполненного задания и представьте ее на последующем ситуационном практикуме.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт Times New Roman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

При подготовке презентации: строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Примеры практических заданий к ситуационному практикуму представлены в разделе в разделе 7 «Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине».

Методические указания для обучающихся по участию в тренингах

Тренинговые занятия отличаются оригинальностью, использованием игровых моментов, частой сменой видов деятельности, высоким темпом активности, в результате чего лучше усваивается материал.

При проведении тренингов преподаватель получает обратную связь от обучающихся, устанавливает с ними взаимосвязь, строит активный диалог.

Сущность и назначение тренинга

Тренинг (от английского training – тренироваться) – в самом общем значении рассматривается как способ, точнее, совокупность различных приемов и способов, направленных на развитие у человека тех или иных навыков, умений, личностных качеств. То есть тренинг применяется в обучении, для того, чтобы активно тренировать, обучать, формировать, развивать. Исходя из этого, можно сделать вывод, что он предполагает определенную совокупность упражнений, объединенных в систему, сгруппированных в комплекс занятий и результатом его является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения, качества.

Специфическими чертами тренинга являются:

- наличие постоянной группы и определенная ее пространственная организация;
- обязательное соблюдение ряда принципов и правил групповой работы;
- ориентация на психологическую поддержку участников;
- атмосфера доброжелательности, свободы общения.

Цели тренинга для обучающихся конкретизуются в частных задачах:

- создание благоприятных условий для формирования учебной мотивации;
- снятие барьеров, мешающих реальным и продуктивным действиям;
- изучение индивидуальных приемов межличностного взаимодействия для повышения его эффективности;
- приобретение коммуникативных умений и навыков;
- овладение тактиками и стратегиями конструктивного поведения при решении управленческих задач;
- коррекция поведения, формирование и развитие социальных установок, необходимых для успешного взаимодействия с людьми в разных сферах жизнедеятельности;
- формирование профессионально значимых качеств и умений;
- развитие эмпатии, рефлексии, толерантности и пр.

Достоинством тренинга, как формы проведения практических занятий, является высокая эффективность использования времени для самораскрытия, самоанализа и саморазвития личности, а разнообразные методические приемы тренинга (деловые игры, мозговой штурм, дискуссии, упражнения, анализ конкретных ситуаций и др.), игровые технологии (разминки, кооперативные игры и др.) выступают как современные составляющие учебного процесса.

Тренинг имеет следующие преимущества:

- возможность получения обратной связи и поддержки от людей, имеющих общие проблемы или переживания с конкретным участником группы;

- принятие ценностей и потребностей других людей;
- в группе человек чувствует себя принятым и принимающим, пользующимся доверием и доверяющим, окруженным заботой и заботящимся, получающим помощь и помогающим;
- наблюдая происходящие в группе взаимодействия, участники могут идентифицировать себя с другими и использовать установившуюся эмоциональную связь при оценке собственных чувств и поведения;
- группа может облегчить процесс самоисследования и самораскрытия;
- тренинг привлекает участников своей эффективностью, конфиденциальностью, внутренней открытостью, комфортной психологической атмосферой.

Несмотря на разнообразие конкретных упражнений, приемов и техник, используемых в тренинговой работе, принято выделять несколько базовых методов тренинга. К таким базовым методам традиционно относят групповую дискуссию, игровые методы (ролевую и деловую игру) и рефлексию.

Групповая дискуссия в тренинге – это совместное обсуждение какого-либо спорного вопроса.

Игра эффективна в создании условий для самораскрытия, обнаружения творческого потенциала у обучающегося, для проявления искренности и открытости.

Приемы рефлексии служат вспомогательным средством стимулирования активности и снятия усталости участников.

Правила и принципы проведения тренинга

Обучение с помощью тренингов существенно отличается от традиционных методов обучения (уроков, лекций, семинаров) не только по форме проведения, но и по основным принципам:

1. Принцип и правило максимальной активности. В процессе тренинга обучающиеся должны вовлекаться в специально организованные действия. Это может быть проигрывание той или иной ситуации, выполнение упражнений, наблюдение за поведением других, обсуждение своих и чужих действий. Принцип активности, в частности, опирается на известную из области экспериментальной психологии идею: человек усваивает десять процентов того, что слышит, пятьдесят процентов того, что видит, семьдесят процентов того, что проговаривает, и девяносто процентов того, что делает сам.
2. Общение по принципу «здесь и сейчас». На тренинге обучающиеся общаются «здесь и сейчас», т.е. обсуждают только то, что делается и говорится во время занятий. Считается, что таким образом уменьшается влияние психологической защиты и

поддерживается психологическая безопасность, тем самым возникает большая вовлеченность.

3. Принцип и правило персонификации высказываний. Все высказывания должны строиться с использованием личных местоимений единственного числа: «я чувствую...», «мне кажется...», «я считаю...». Это важно, так как напрямую связано с одной из задач тренинга – научиться брать ответственность на себя и принимать себя таким, какой есть.
4. Принцип творческой позиции. Правило отсутствия критики и безоценочности высказываний. В целях создания условий для творческой активности любая критика на тренинге должна быть сведена к минимуму и касаться только конкретного высказывания или поведения, а не личности.
5. Принцип партнерского общения. Правило доброжелательности. Партнерским общением является такое, при котором учитываются особенности каждого участника, его чувства, эмоции, переживания, создавая в группе атмосферу безопасности, доверия, открытости.
6. Принцип объективности. Правило обратной связи. Важнейшие моменты тренинга – осознание обучающимися мотивов своего поведения, переход от импульсивных действий к сознательной саморегуляции. Именно это позволяет студенту не только на тренинге, но и в дальнейшей практической деятельности управлять своим внешним поведением и собственным внутренним миром. Поэтому так важны обсуждения всего, что происходит в группе.
7. Искренность и открытость. Задача преподавателя создать такую атмосферу, которая будет способствовать эффективности каждого участника тренинга.

Структура тренинга. Все тренинги состоят из одних и тех же этапов.

Введение (5% рабочего времени). Это этап, в который входит краткое представление целей и задач тренинга. Цели и задачи тренинга всегда объявляет преподаватель.

1 этап. Знакомство и ожидания (до 8% рабочего времени). Обучающиеся разбиваются на мини-группы и устанавливают контакт, распределяются роли. Затем обучающиеся высказывают свои ожидания от тренинга. Данный этап можно проводить по-разному: высказывания по кругу, обсуждения в парах или малых группах с последующим вынесением на группу.

2 этап. Принятие правил группы (5% рабочего времени). Это этап, когда группа принимает на себя обязательства и готова им следовать:

1. Право говорящего. Любой говорящий имеет право быть выслушанным до конца. И только после того, как он выразит свою мысль, можно начинать прения и дискуссии.

2. Правило поднятой руки. Это правило является продолжением предыдущего. Студент поднимает руку, и, когда появляется возможность, ведущий дает ему слово.

3. Конфиденциальность. Вся личная информация, сообщенная о себе или другом человеке в группе, является закрытой. Ведь рассказывали ее только группе, а не всему городу или поселку.

4. «Не давать оценок». Это важное правило, т.к. на тренинге не оценивают других людей, их мнение, внешность, а принимают их такими, какие они есть.

5. Конфиденциальность. Об информации, которая была на тренинге, не нужно никому не рассказывать.

Группа может предложить и другие правила. Если кто-то из группы не согласен с тем или иным правилом, это правило не принимается.

Необходимо помнить, что правила должны помогать, а не мешать проводить тренинг. Правил не должно быть слишком много.

3 этап. Оценка уровня информированности (5-10% рабочего времени). Чтобы не повторять хорошо известную информацию, необходимо выяснить, что обучающиеся знают о проблеме. Для этого можно задавать вопросы группе, использовать анкеты, викторины.

Еще один способ, узнать о пробелах в знаниях, попросить студентов написать анонимно на листке вопросы преподавателю по теме тренинга.

4 этап. Актуализация проблемы (10% - 30% рабочего времени). Этот этап можно использовать для того, чтобы пробудить интерес к проблеме, сформировать у них мотивацию к изменению поведения.

Задача этого этапа – сделать проблему актуальной для каждого.

5 этап. Информационный блок (20% - 40% рабочего времени). Информационный блок должен быть разбит на несколько логически завершенных частей, которые распределены по всему тренингу, включающих сообщения подробной информации (например, о причинах и последствиях заболеваний и социальных явлений, их влиянии на личность и общество, об их профилактике).

6 этап. Приобретение практических навыков (20% - 60% рабочего времени). Целью любого тренинга является выработка следующих навыков:

1. Коммуникативные. Нарабатываются в ходе всего тренинга и с помощью специальных игр и упражнений.

2. Принятия решений. Для развития данного навыка можно использовать «мозговые штурмы»; обсуждение одной проблемы всей группой; игры, направленные на осознание проблемы; алгоритм принятия решения.

3. Изменения стратегии поведения. Для этого подойдут ролевые игры. Необходимо отметить, что информационный блок, этапы актуализации и выработки навыков имеют достаточно пластичную

структуру; у этих этапов нет четких временных рамок и обязательного порядка следования, они накладываются друг на друга, идут параллельно.

7 этап. Завершение работы. Получение обратной связи (5% рабочего времени) Задачи этапа: подвести итоги тренинга; оценить изменение уровня информированности обучающихся.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, правильное оформление рисунков.

Порядок проведения практикума.

Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.

Настройка инструментальных средств, необходимых для выполнения практикума.

Выполнение заданий практикума.

Подготовка отчета в соответствии с требованиями.

Сдача отчета преподавателю.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт Times New Roman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

При подготовке презентации: строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Примеры практических заданий к практикуму по решению задач представлены в разделе в разделе 7 «Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине».

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

В рамках освоения курса *«Управление поведением потребителей»* в соответствие с учебным планом предусмотрена самостоятельная работа студентов. Это обязательная необходимая составная часть освоения учебного материала, без которой невозможна полноценная подготовка психолога к практической работе.

Самостоятельная работа с материалом учебной дисциплины предполагает минимальное участие преподавателя. Качество самостоятельной работы студента определяется его результатами, полученными на практических занятиях, и оценкой по результатам итоговых испытаний. Основная часть самостоятельной работы – это работа с источниками информации, самостоятельная диагностика. Режим домашней подготовки включает:

- обязательную работу с терминологией;
- подготовку ответов на контрольные вопросы для самостоятельной проверки знаний;
- разработку разнообразного презентационного материала для студенческих выступлений.

Работа по выполнению заданий

Практические задания выполняются индивидуально. При выполнении практических заданий следует руководствоваться следующими общими рекомендациями. Для выполнения практического задания необходимо внимательно прочитать задание, изучить рекомендуемую литературу, в т.ч. дополнительную.

Каждое задание предполагает решение задач по управлению поведением потребителей.

Совокупность выполненных заданий должно привести к разработке вариантов управленческих решений по управлению поведением потребителей в собственном бизнесе и выведению его на более высокий уровень конкурентной устойчивости.

Выполнение заданий должно завершаться достижением результата, который оформляется в виде отчета.

Оформление отчетов

Подготовка отчетов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, формирование практических навыков в области управления поведением потребителей.

Отчеты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении практического содержания и оформления.

Отчет должен отражать результат работы обучающегося над реализацией управленческих решений собственного бизнеса в сфере воздействия на потребителей. Объем отчета не ограничен.

Шаблон отчета:

Отчет должен включать следующие разделы:
Раздел 1.

Наименование задания

Описание этапов и процесса выполнения

Описание ресурсов, которые были использованы в процессе выполнения задания

Раздел 2. Описание и подтверждение факта достижения результата (выполнения задания):

Если результаты достигнуты, необходимо кратко описать алгоритм достижения результатов.

Если результаты не достигнуты, необходимо проанализировать причины неудачи и описать пути скорейшего исправления ситуации.

В приложении (приложения) к отчету могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте отчета.

Работа с рекомендуемой литературой и удаленными базами данных и знаний

Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными, посвященными материалам управления потребителями, воздействия на потребителей, психологических аспектах влияния на потребителей, исследованиям целевой аудитории, что является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий преподавателя и критического отношения к чужому опыту.

Особое внимание обучающийся должен обратить на основные шаблоны инструментов курса «Управление поведением потребителей». Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя.

При самостоятельном выполнении заданий нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих курсу «Управление поведением потребителей».

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Управление поведением потребителей на основе исследования и прогнозирования покупательского спроса	1. Поведение потребителей в современной концепции торговых услуг. 2. Сущность покупательского поведения.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка отчета по кейсу Подготовка отчета по практикуму	Кейс Отчет по ситуационному практикуму
Тема 2. Управление процессом принятия решения потребителями о покупке. Факторы, влияющие на поведение потребителей	1. Типы покупательского поведения. 2. Групповое влияние на потребителей.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 3. Воздействие на потребительское поведение посредством элементов	1. Внутримагазинные факторы покупки 2. Влияние чувственных компонентов на принятие решения покупателем	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

маркетинг-микс			
Тема 4. Особенности управления потребительским поведением в сети Интернет	1. Особенности построения воронки продаж в Интернет. 2. Этапы процесса потребительского решения в сети Интернет.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 5. Оценка удовлетворенности клиентов и защита бизнеса от потребительского экстремизма	1. Поведение потребителей и/или их объединений, имеющее целью получить определённую выгоду и доход. 2. Злоупотребление покупателей Законом о защите прав потребителей.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка отчета по решению задач	Отчет по решению задач

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература

1. Меликян, О. М. Поведение потребителей : учебник / О. М. Меликян. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 280 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112324 . – Библиогр.: с. 237-239. – ISBN 978-5-394-03521-0. – Текст : электронный.

2. Дубровин, И. А. Поведение потребителей : учебное пособие / И. А. Дубровин. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 312 с. : ил – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112216 . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-01475-8. – Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Ильин, В. И. Социология потребления : учебник для вузов / В. И. Ильин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 433 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08321-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472340.

2. Хуссейн, И. Д. Цифровые маркетинговые коммуникации : учебное пособие для вузов / И. Д. Хуссейн. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 68 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15010-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/486386

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Потребительское поведение, представленное в доступной инфографике и отчетах	https://www.gwi.com/
2	Статистика поведения потребителей в сети, разделенная по странам	https://www.comscore.com/Insights/Blog
3	Анализ поведения потребителей	https://www.kantar.com/inspiration
4	Анализ рынков в регулярных отчетах	https://www.nielsen.com/us/en/insights/report/
5	Система аналитики и наблюдения за социальными медиасервисами и СМИ	https://br-analytics.ru/
6	Контент-площадка и большое хранилище опыта и знаний современного бизнеса. Здесь есть отдельный раздел "Маркетинг", который посвящен продвижению	VC.ru
7	Удобно следить за новостями маркетинга и рекламы в России, а также свежими исследованиями	Sostav.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total

Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационные практикумы	10-5 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 4 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 3 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 2 – решение является частичным, аргументация неубедительная,

		рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует, логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.
2	Участие в тренинге	Оценки доклада: «8-5» – активное участие во всех этапах тренинга: деловые игры, мозговой штурм, дискуссия, соблюдение правил участия в тренинге, грамотное использование профессиональной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем; «4-3» – участие в большинстве этапов проведения тренинга, не принимал участия в одной форме (деловой игре или дискуссии), соблюдение правил участия в тренинге, использование профессиональной терминологии; «2-1» – участие не во всех формах проведения тренинга, пассивное слушание при проведении деловых игр или дискуссии, владение профессиональной терминологией в свободной трактовке, нарушение одного правила проведения тренинга, затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; «0» – нарушил более одного правила проведения тренинга или не принимал участия в тренинге
3	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму 8-20 – задачи решены верно, представлены в срок, представлена полная визуальная презентация. 5-7– задачи решены верно в срок, представлена неполная презентация, имеются ошибки, или решены не все задачи. 1-4- задачи решены в срок и содержит концептуальные ошибки, логика решения задач нарушена, решены не все задачи. 0 - задачи не решены.

Методические указания для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья имеют возможность изучать дисциплину по индивидуальному плану, согласованному с преподавателем и деканатом. Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

В процессе обучения студентам из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья информация предоставляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа (с возможностью увеличения шрифта).

В случае необходимости информация может быть представлена в форме аудиофайла.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся. Индивидуальная самостоятельная работа обучающихся проводится в соответствии с рабочей программой дисциплины и индивидуальным графиком занятий.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примеры кейсовых заданий

Форма практического занятия: ситуационный практикум

Кейс-задание 1: «Самая ориентированная на потребителей компания в мире»

В 2005 г. на своей презентации перед финансовыми аналитиками на собрании акционеров компания Amazon.com заявила, что имеет новую миссию — быть самой ориентированной на потребителя компанией в мире.

Под этим понималось, что «все должно начинаться с покупателя, который должен быть нашей отправной точкой». Вследствие этого компания объявила о своих целях, в число которых входили следующие: непрекращающееся совершенствование опыта работы с покупателями за счет расширения ассортимента и увеличения преимуществ, при одновременном снижении цен; демонстрация постоянного прогресса в своей работе; позиционирование, направленное на рост; инновации как базис всего того, что делает компания; сосредоточенность на движении ликвидности в расчете на одну акцию.

Эти цели существенно отличаются от тех, которые преследовала компания в начале своей деятельности, в 1995 г., когда ее простой миссией было стать «крупнейшим книжным магазином в мире».

Истоки Amazon.com

Компания Amazon.com родилась в результате стремления Джефа Безоса (Jeff Bezos) стать предпринимателем. Он начал свои поиски с того, что сосредоточил внимание на Интернете, который в 1990-х гг. увеличивался на 230% в год. Дж. Безос, выпускник Принстонского университета, имевший ученую степень по электротехнике и вычислительной технике, начал не с того, что хотел открыть именно книжный магазин, а с того, что понял, что спрос на такой широкий диапазон книг нельзя удовлетворить с помощью местных книжных магазинов. В 1994 г. он зарегистрировал Amazon.com, а в июле 1995 г. его сайт начал работать.

В неразберихе розничных концепций, которые появляются по всему миру, Джеф Безос создан уникальный магазин — Amazon.com, уникальный по своим размерам и значимости. Центр управления этим инновационным онлайн-магазином находится в Сиэтле, штат Вашингтон, городе, который славится своей прогрессивностью во многих областях, включая кофе (родина Starbucks), программное обеспечение для компьютеров (Microsoft), розничную торговлю (Costco) и рок-музыку (Nirvana).

Изначально штаб-квартира компании располагалась в неприметном офисе, который был выбран из соображений логистики, потому что он располагался рядом со складом Ingram Book's, крупнейшего оптового продавца книг в США и по-прежнему главного поставщика для Amazon.com. На начальной стадии развития компании это соседство позволило Amazon.com сохранить функцию хранения на складах на уровне оптовой торговли вместо того, чтобы накапливать издержки внутри компании. Фактически первоначально Amazon.com постоянно держала на хранении только около четырех сотен наиболее популярных изданий. Умные и обладающие компьютерной грамотностью работники также сделали Сиэтл логичным выбором для штаб-квартиры Amazon.com. Тем не менее сегодня Amazon инвестировала сотни миллионов долларов в свои собственные склады в таких штатах, как Невада и Кентукки, отчасти чтобы решить проблему «обратной логистики» (возвратов), которая досаждает как компании, продающей товары с помощью каталогов, так и компании, продающей товары через Интернет. Компания Amazon построила инфраструктуру из складов и опытных работников, которая позволяет добиться оборачиваемости товарных запасов (стоимость проданных товаров, разделенная на средние товарные запасы), равной более 16. У Barnes and Nobel этот показатель равняется 3, у Costco — 11, а у Wal-Mart — 7.

К январю 2000 г. Amazon увеличила свое предложение до 4,7 млн наименований книг, музыки и фильмов и стала ведущим онлайн-продавцом во всех этих категориях. Компания быстро стала одним из самых узнаваемых, используемых и упоминаемых коммерческих сайтов. Этот сайт гордится онлайн-аукционом, бесплатными электронными поздравительными открытками и более 18 млн уникальных наименований в категориях, которые включают книги, CD диски, игрушки, электронику, видео, DVD, товары для быта, мебель для лужайки и внутреннего двора, кухонные товары, программное обеспечение, товары для ухода за ребенком, товары для ухода за собой, видеоигры, а также выпуском транспортера SegwayIM.

На сегодняшний день Amazon.com включает в себя все эти предложения, свыше 45 млн печатных книг и плюс рынок, который включает таких партнеров, как Target, Office Depot, Babies «R» Us и Nordstrom, а также множество специалистов по маркетингу,

обеспокоенных своим будущим в конкуренции с магазином, в котором покупатели могут найти практически все, что они хотят купить.

Обслуживание в Amazon оценивается Индексом удовлетворенности американских потребителей (American Customer Satisfaction Index — ACSI) в 88 пунктов — это наивысший показатель, когда-либо достигнутый в индустрии обслуживания.

Маркетинг, реклама, промоушн

Оставляя большинство аспектов, связанных с хранением и распространением, на своих партнеров по сети поставок, Джеф Безос мог сконцентрироваться на маркетинговой стороне предприятия — принятии множества маркетинговых стратегий, включая рекламу, стратегические альянсы и промоушн на основе взаимодействия с покупателями, с целью увеличения и поддержания клиентской базы. Марк Брейер (Marc Breier), вице-президент по маркетингу в Amazon, объясняет:

«В Интернете все связано с брендинтом. Здесь он важнее, чем когда вы не работаете в режиме онлайн. Люди должны запомнить ваше название и впечатать его. Здесь нет Golden Arches (Золотые Арки) или банок Coke, чтобы их можно было запомнить». Из-за привлекательности Amazon для потребителя и любопытства средств массовой информации относительно электронной коммерции компания практически с самого начала получала освещение в новостях, включая журнал Times, в котором Джеф Безос стал в 1999 г. «человеком года».

В конце 1990-х гг. Amazon также участвовала в согласованной программе печатной рекламы в специализированных и общественных газетах и журналах, таких как New York Times Book Review, Wall StreetJournal и Wired. Компания размещала рекламу в форме банеров более чем на 50 широкоизвестных и посещаемых интернет-сайтах, включая CNET, Yahoo!, Excite, Lycos, Quote.com и CAW, призывая читателей зайти на Amazon.com сделать покупки или просто осмотреться.

Чтобы увеличить посещаемость пользователей Интернета, Amazon.com стала сотрудничать cAOL, компанией, через которую на тот момент выходило в Интернет 54% пользователей. AOL поместила ссылку на Amazon.com на своей домашней странице, на которую попадали клиенты AOL при выходе в Интернет. Также Amazon стала сотрудничать с другими онлайн-продавцами книг в своей «Компаньонской программе», в которую входили несколько сотен участников. Каждый компаньон помещает ссылку на сайт Amazon.com с книгами, рекомендованными для целевых покупателей этого компаньона. Покупатель автоматически соединяется с сайтом Amazon и может сделать свой заказ. Компания-партнер может предложить расширенные услуги и рекомендации, она избегает расходов, связанных с заказом и исполнением (это осуществляется Amazon), и получает до 15% комиссионных со всех заказов.

Привлечение потребителей

Сообщество пользователей Amazon привлекает и воспитывает потребителей. Читатели, покупатели, авторы и издатели могут оставить рецензию на книгу, а компания спонсирует конкурс рецензий и предоставляет форум для интервью авторов — все сделано для того, чтобы занять и увлечь читателя, расширить опыт совершения покупок и способствовать совершению покупок. Цель заключается в том, чтобы сделать Amazon.com местом, куда потребители обратятся в первую очередь, чтобы найти книгу, музыку, видео, время фильма, информацию из желтых страниц и другую информацию.

Компания Amazon разработала много методов взаимодействия с потребителями. На сайте представлены рецензии редакционной коллегии, потребителей, а также публикации, которые помогают потребителям принимать компетентные решения о покупке. Сложный метод составления баз данных помогает подбирать предложения для отдельного покупателя. Л если покупатели не идут к Amazon.com, компания сама направляется к ним, отправляя потребителям электронные сообщения, когда их любимые авторы выпускают новые книги или когда выходят новые издания, заинтересовавшие схожих покупателей. Выход книги про Гарри Поттера в июле 2005 г. сопровождался операцией практически в военном стиле, в ходе которой потребителей убеждали, что 1 млн заказанных заранее экземпляров будет доставлен курьерской службой UPS клиентам Amazon в тот же день, когда книга впервые появится в магазинах.

С самого начала для приобретения и удержания покупателей компания Amazon полагалась на свои способности создавать отношения. Формула Джефа Безоса проста: предложите покупателям надежный список наименований, конкурентоспособные цены и хорошее обслуживание, чтобы занять заметное положение среди интернет-продавцов. Дж. Безос объясняет свою философию: «Для всех нас вопрос состоит в том, приносите ли вы пользу. Интернет — это отличное место для компаний всех типов, которые создают пользу для покупателей, и ужасное место для компаний, которые этого не делают».

Ценообразование и издержки

Из-за возросшей конкуренции Amazon рано начала снижать свои цены. Изначально компания сделала скидку на «Amazon.com 500» (список книг, которые, по мнению компании, станут бестселлерами) на целых 40%, в сравнении с обычной скидкой 10%. Сегодня многие сайты предлагают новые и подержанные книги по ценам ниже, чем у Amazon, что заставило компанию свести рекламное ценообразование к бесплатной доставке определенного количества книг или неограниченной бесплатной доставке товаров покупателям, которые подписались на услугу AmazonPrime™.

Электронная конкуренция

Amazon сталкивается с огромной конкуренции в Интернете, а также с самыми низкими ценами на бестселлеры у таких компаний, как Costco, Sam's Club u Wal- Mart. В Канаде компания Indigo Books amp; Music, которая недавно объединилась с крупнейшим розничным брендом в Канаде — Chapters, создает жесткую конкуренцию как в магазинах, так и в Интернете. Walmart.com также продают книги на своем сайте, а полученные заказы выполняют их партнеры по ценам, которые обычно ниже, чем у Amazon.com. Barnes amp; Nobel конкурируют не только через свой сайт bamesandnobel.com, но и через свои магазины, давая своим покупателям возможность выпить любимый напиток Starbucks, пока они просматривают последние журналы, газеты и книги. В число текущих и потенциальных конкурентов Amazon.com практически по всем продаваемым компанией товарам входят розничные торговцы, имеющие реальные магазины и, конечно, публичные библиотеки. Многочисленные специализированные продавцы книг сотрудничают с существующими распространителями (такими как Baker amp; Taylor и Ingram Book Group), которые помогают создавать и управлять интернет-сайтами для продавцов книг. Некоторые из этих сайтов представлены на Amazon.com, часто с более низкими ценами, чем заказы, выполняемые Amazon. Half.com — отделение eBay, отвечающее за книги и музыку, предлагает большую подборку подержанной прессы, хотя некоторые продавцы также выставляют свои товары на Amazon.com. Обычные продавцы музыки и DVD-дисков по-прежнему возглавляют большинство продаж книг, музыки и видео, а также они доминируют в большинстве других категорий.

Обычные продавцы книг

Дж. Безос и его команда считают, что несколько характеристик традиционной книжной отрасли привели к неэффективной работе всех участников — создав возможность альтернативного канала. Продавцы книг, которые занимают помещения, должны вкладывать значительные инвестиции в материально-производственные запасы, недвижимость и персонал в каждом своем отделении. Эта модель бизнеса на основе капитала и недвижимости, кроме всего прочего, ограничивает объем инвентаря, который, с экономической точки зрения, можно иметь в продаже в каждом отделении. Даже крупнейшие книжные магазины могут предложить своим покупателям лишь маленькую часть всех печатных книг из-за того, что полки могут вместить ограниченное количество книг. Вдобавок издатели обычно щедро дают своим покупателям право возврата и, в результате, эффективно снижают риск прогноза спроса потребителей, что способствует составлению новых заказов взамен старых. В результате, возвраты в книжной отрасли велики, что создает большие дополнительные издержки. В итоге, издатели и обычные продавцы книг не так хорошо подготовлены, чтобы иметь возможность собрать демографические и психографические (а также поведенческие) данные о своих покупателях, что ограничивает

возможности прямого маркетинга и оказания индивидуальных услуг, по сравнению с программой взаимодействия с покупателями, которая была разработана Amazon.

Работа с покупателями

Amazon в значительной степени полагается на своих партнеров по сети поставок, поручая им точную и своевременную доставку и тем самым доверяя многие компоненты удовлетворения клиентов своим партнерам. Однако в конечном счете именно Amazon отвечает за качество сервиса. Хотя компания имеет в своих списках и удачно рекламирует миллионы наименований, когда дело доходит до выполнения заказов, потребителям следует читать дополнительные условия. Некоторые наименования могут быть доставлены в течение 48Л72 часов, а остатки печатных изданий обычно могут быть доставлены в срок от 4 до 6 недель; распроданные наименования, как правило, могут быть доставлены в срок от 2 до 6 месяцев, а некоторые из них вообще не могут быть в наличии.

Электронная коммерция: какой она была и какой она будет

У электронной коммерции есть четко зафиксированная история побед и поражений, и это являлось темой многих научных статей начиная с 1960-х гг. Более 20 лет назад в знаменитой статье в Harvard Business Review предсказывалось, что супермаркеты скоро будут посещаться из дома по электронной сети. В действительности многие проекты гастрономических магазинов в режиме онлайн, такие как Peapod и Webvan, провалились в США. История продаж в Интернете включает в себя ранние эксперименты в области интерактивных продаж, такие как Qube, принадлежавшая Time Warner Cable, которая вызвала интерес как развлечение, но не как способ осуществления покупок. Проект Knight Riddern ATamp;T во Флориде — Viewtron — включал в себя возможность управлять тележками в местных магазинах с телевизора из дома по принципу Растап amp; Ms. Pacman, которые были популярны в то время. В этот проект были вложены миллионы долларов, но он провалился. CompuServe открыла моду на покупки в режиме онлайн в начале 1980-х гг., однако ее успехи в области продаж были ограниченными, и позднее компанию купила фирма A OL. Основным предназначением службы Prodigy, основанной и финансированной Sears (вместе с IBM), была электронная торговля. Хотя Prodigy достигла ограниченных успехов в качестве провайдера интернет-услуг, ее возможности как онлайн-магазина так и не раскрылись.

Большинство форм торговли в Интернете провалилось во время эры всплеска интернет-компаний в конце 1990-х гг., потому что они были ничем не лучше обычных реальных магазинов. На сегодняшний день, согласно переписи предприятий торговли и сферы услуг, спустя почти 20 лет после начала экспериментов с торговлей через Интернет, продажи через Интернет составляют менее 2% от всех розничных

продаж. Этот результат заставил некоторых наблюдателей обозначить электронную торговлю как стратегию с большим потенциалом, которая всегда будет оставаться именно такой — формой розничных продаж с большим потенциалом. Для чего служит Интернет в первую очередь — для того, чтобы продавцы продавали или чтобы потребители искали? Будущее Amazon находится в руках потребителей. Подходит ли это для укрупнения спроса на специализированные или нишевые товары или потребители будут использовать сервис для повседневных покупок? Успешность розничных продаж через Интернет будет отчасти определяться тем, сколько потребителей (которые ранее использовали традиционные способы торговли для приобретения товаров) примут электронную форму шоппинга.

В 2000 г. Amazon объявила о том, что наибольшую часть ее продаж формируют не книги, а другие товары. Продажи за пределами США (через подразделения компании в других странах) также растут быстрее, чем в США; около половины продаж Amazon приходится на Великобританию, Германию, Францию, Японию и Китай.

Финансовое состояние Amazon

После прочтения этого кейса отправляйтесь на сайт, посвященный финансам, или собственный сайт Amazon.com в раздел «Инвесторам» — и вы увидите, что финансовое состояние компании далеко не совершенно. Продажи быстро увеличились, а прибыль не велика. Инвестиции компании в технологию, предприятия и маркетинг были крупными, но в 2005 г. бухгалтерский баланс по-прежнему был отрицательным, а отчет о прибылях и убытках показывал, что прибыль лишь недавно была положительной, но по-прежнему небольшой.

Первая глава будущего Amazon.com уже написана. Это история энтузиазма потребителей и внимания средств массовой информации. Теперь образ жизни потребителей, реалии электронного рынка, а также миссия и менеджмент Amazon будут определять, закончится ли эта история тем, что Amazon будет жить «долго и счастливо», или обернется очередной трагедией интернет-компании. Чтобы подготовиться к анализу этого кейса, поищите информацию в режиме онлайн, чтобы определить тенденции последних лет и построить ваши прогнозы на будущее.

Вопросы по кейсу:

1. Что означает новая миссия «самой клиенто-ориентированной компании в мире»? Насколько успешно Amazon добивается этой цели?
2. Какие элементы цепи спроса или предложения важны для оперативной работы и маркетинга Amazon} Где расположены склады компании и почему они там расположены? Как можно применить урок Amazon к другим формам электронной коммерции и интегрированным маркетинговым стратегиям?

3. Какие элементы маркетинга-микс Amazon являются наиболее и наименее успешными?
4. С какого рода конкуренцией сталкивается Amazon? Кто является основными конкурентами компании в Интернете? Кто является основными конкурентами компании в традиционных формах розничных продаж? Кто окажется победителем?
5. Какие компоненты правовой и политической среды влияют на маркетинг и оперативную работу Amazon.com и других онлайн-продавцов? (Законы штата? Федеральные законы? Политические и экономические улучшения?)
6. Каковы сильные и слабые стороны стратегии ценообразования Amazon? Как цены компании на определенные книги соотносятся с ценами конкурентов? Как соотносятся цены на эти определенные книги у Amazon с ценами у продавцов, которые торгуют через магазины, таких как Wal-Mart или Costco, и у библиотек и источников электронных ссылок?
7. Какие товары, продаваемые Amazon, должны быть самыми успешными? Рассмотрите как модель B2C (бизнес для потребителя), так и B2B (бизнес для бизнеса). Подкрепите свой анализ теорией маркетинга и эмпирическим исследованием.
8. Насколько успешен глобальный маркетинг Amazon?
9. Насколько успешна компания Amazon в финансовом плане (ее прибыльность, размеры, долг, курс акций и т.д.)? Свежие финансовые отчеты вы можете найти в базе данных Комиссии по ценным бумагам и биржам на www.sec.gov или на других веб-сайтах, посвященных финансовым новостям.

Кейс-задание: «*SAS: удовлетворение ожиданий клиентов*»

Воздушные перелеты уже не так бьют по карману пассажиров, как раньше. За последние 20 лет цены на авиабилеты — и прибыли авиакомпаний — упали на целых 60%. Потребителям предоставляется возможность выбирать между большим числом авиакомпаний и уровней сервиса. Соответственно между перевозчиками наблюдается ожесточенная конкуренция, а одним из важнейших факторов успеха стало удовлетворение ожиданий пассажиров. К чему и стремится авиакомпания *Scandinavian Airlines,* несмотря на трещащий по швам бюджет и уже упомянутое снижение цен на билеты.

«Наша цель заключается в том, чтобы 100% наших пассажиров захотели воспользоваться услугами *SAS* снова, — говорит Ян Стенберг, президент и исполнительный директор *Scandinavian Airlines System.* — В настоящее время это можно сказать о 95% пассажиров, так что простор для творчества еще есть».

Scandinavian Airlines System (SAS) — третий по величине перевозчик в Европе, который, как и многие другие компании, изо всех сил старается держаться «на высоте». 2000-е гг. оказались для компании

не самыми легкими: тут и дерегулирование европейского рынка, и рецессия, и тот факт, что 7 из 20 конкурентов либо полностью принадлежат государству, либо получают от него субсидии. Четыре года подряд для *SAS* оказывались убыточными, пока наконец в 2004 г. компания не обратила ситуацию вспять и не закончила год с прибылью.

Откуда подул ветер перемен в *SAS?* В то время как некоторые конкуренты продолжали снижать цены, надеясь таким образом заполнить свободные места в самолетах, в *SAS* избрали прямо противоположный подход. Вместо того чтобы распродавать авиабилеты по дешевой цене, компания развила свою маркетинговую стратегию, начатую еще в середине 1990-х гг., и стала «авиакомпанией для бизнесменов». Позднее было увеличено количество маршрутов и пересадочных узлов, введены транзитные билеты в Копенгаген и Стокгольм (специально для бизнесменов, желающих во время командировки ознакомиться с достопримечательностями скандинавских столиц), модернизированы салоны самолетов (в них появились эргономичные кресла, телефоны и факсимильные аппараты). Процедуру регистрации теперь можно пройти не только в аэропорту, но и у стойки в гостинице — партнере *SAS* или даже с мобильного телефона и не стоять в очереди.

Кроме того, *SAS* принадлежит рекорд среди всех европейских авиакомпаний по количеству своевременно прибывающих рейсов, а это важно для бизнесменов с их плотным графиком. «Мы заботимся о настроении, которое мы создаем людям. Сюда входит персональное и профессиональное обслуживание, дружелюбное и почтительное отношение на каждом этапе путешествия, понимание ситуации пассажира, готовность и умение обеспечивать комфорт и решать проблемы», — говорит Я. Стенберг.

Одной из таких проблем является задержка рейсов, которая иногда все же имеет место. Решение — в признании этого факта и помощи попавшим в такую ситуацию пассажирам. Все пассажиры, рейс которых задерживается более чем на 4 часа, получают «карточку передачи сообщений». С ее помощью они могут составлять сообщения, которые затем передаются по телефону или по факсу. Судя по всему, такой подход приносит положительные результаты. В настоящее время *SAS* перевозит больше командированных бизнесменов, чем любой из ее европейских конкурентов.

«Мы, работники *SAS,* привыкли представлять себе авиакомпанию как совокупность бортов, технических баз, офисов и административных процедур. Но если вы спросите пассажиров, что такое *SAS,* они ни словом не обмолвятся ни о наших самолетах, ни об офисах, ни о том, как мы финансируем капитальные затраты. Вместо этого они расскажут вам о своих впечатлениях от работников нашей авиакомпании», — комментирует бывший исполнительный директор *SAS* Ян Карлзон.

Именно он задумал и в 1980-х гг. начал воплощать в жизнь стратегию расширения услуг бизнес-класса.

В своей книге «Моменты истины» Я. Карлзон, описывая формулу успеха *SAS* в 1990-х гг., приводит такие оценки: ежегодно 5 сотрудников авиакомпании контактируют с 10 млн. пассажиров, а каждый такой контакт длится около 15 с. Итого получается «50 млн. моментов истины». *«SAS* — это не сосредоточение материальных активов, а качество контакта между отдельным пассажиром и работниками компании, напрямую занятыми в его обслуживании», — пишет он. Думается, «Моменты истины» должен перечитывать каждый новый глава *SAS.*

Несмотря на все прилагаемые усилия, можно потерпеть неудачу. Вот что говорит Элле Катольм Инвардсен, менеджер по связям с общественностью из Дании: «Я очень часто летаю самолетами *SAS*. Обычно полет оставляет лучшие впечатления, чем при контакте с другими авиакомпаниями. Однако с некоторых пор я уже несколько раз замечал, что авиакомпания не приносит извинений за задержки рейсов. А остальные преимущества, как то: удобные залы ожидания, обслуживание на борту и т. д. у всех европейских авиакомпаний одни и те же. Раньше, садясь в самолет *SAS,* я чувствовал себя почти как дома. Этого чувства больше нет».

Вопросы для обсуждения:

1 В целях повышения прибыльности *SAS* была вынуждена сократить свыше 1 тыс. рабочих мест. Как это может отразиться на идеальном, желаемом, прогнозируемом и адекватном уровнях сервиса? Может ли компания скорректировать зоны толерантности своих пассажиров, чтобы сгладить негативные эффекты сокращения персонала?

2 Назовите априорные ожидания людей, намеревающихся забронировать билет на самолет. Какие факторы влияют на принятие их решений? Какие из них и как может изменить *SAS,* чтобы привлечь больше пассажиров?

Кейс-задание 2: «*Спрос на фоне стресса*»

Мировой финансовый кризис 2008 - 2009 гг.

Потребительский бум в России явно спадает, но коллапса в торговле, который предрекали в начале кризиса, пока так и не случилось. оборот розницы падает незначительно, а в дискаунтерах даже растет: предпочтения смещаются в сторону дешевых марок. на дорогие товары, полагают эксперты, спрос тоже не умер, а затаился в ожидании доступных кредитов.

Потребитель скорее жив

Первый в Москве магазин шведской одежной марки Hermes & Mauritz (H&M) открылся в марте, и покупателей в нем столько, что будто нет на дворе никакого кризиса. А их, может, потому и много, что

кризис. «Интересная вещь: если раньше в России появлялась новая марка, ее цены были на 30% выше, чем в Европе, - отмечает Ануш Гаспарян, коммерческий директор компании Fashion Consulting Group, - Сейчас эта разница начинает сглаживаться: одежду H&M сразу начали продавать по таким же ценам, как в Европе».

Кризис оздоровит не только покупателей, но и продавцов»,— уверен Михаил Дымшиц, гендиректор консалтинговой компании «Дымшиц и партнеры». И тут же оговаривается: это будет в том случае, если государство не станет с помощью бюджетных денег решать проблемы конкретных секторов. Как тут не вспомнить про отечественный автопром.

Скептически на проблему оздоровления психологии потребителей смотрит Алевтина Гулюгина, заместитель руководителя научного центра проблем доходов и потребительских бюджетов населения Всероссийского центра уровня жизни: «На изменение спроса влияют снижение уровня доходов, неуверенность в завтрашнем дне, а также нестабильное положение многих работодателей, которые в любой момент могут сократить сотрудников или их зарплаты».

Безусловно, есть люди, которые из-за кризиса попали в очень тяжелую ситуацию, но пока эта проблема не стала национальной»,— парирует Михаил Дымшиц. Возможно — пока.

В 2002 году людей, живущих за чертой бедности, было 25% от всего населения. В 2008-м их число впервые за пятилетку перестало сокращаться: как и в 2007-м, согласно опубликованным в феврале данным Минэкономразвития, их было чуть больше 13%. Доход каждого из почти 19 млн. человек не превысил 4,6 тыс. руб. в месяц**.** В 2009 году, предрекают эксперты, число бедных может вырасти впервые за последние годы. А социальные проблемы, как сейчас все уже понимают, конвертируются в экономические. Премьер Путин приоритетом антикризисных мер назвал «возрождение деловой активности и внутреннего спроса, который бы стал основой восстановления национальной экономики».

Главный показатель спроса — оборот розничной торговли — путающего падения вроде бы не демонстрирует. **В** первом квартале 2009 года этот оборот составил 3,3 трлн. руб., что всего на 1,1% меньше показателя, достигнутого за аналогичный период 2008 года, говорится в сообщении Росстата. В прошлые годы правда, внушительными темпами рос, а вот в марте 2009 года упал на 4% к уровню марта прошлого года. В структуре оборота половина пришлась на непродовольственные товары, другая — на продукты питания. Раньше соотношение было 55% и 45%. Катастрофы не случилось, но бум закончился: люди опять стали больше тратить на еду.

Спад мирового уровня

Нельзя сказать, что наши граждане стали экономить сильнее всех в мире. Поданным исследования Win Crisis Index, проводившегося

в 25 странах компанией World wide Independent Network (в России и СНГ ее интересы представляет исследовательский холдинг «Ромир»), в России в разной степени просели все области потребления — от мобильной связи до продуктов питания.

Исследователи охарактеризовали ситуацию на российском потребительском рынке термином «ослабляющая экономия»: «Население оценивает перспективы государства на выход из кризиса выше среднего, но при этом сократило свои личные расходы значительнее, чем жители многих других стран — участников опроса». Так же настроены граждане Индии. Оптимистичнее смотрят в будущее и меньше сокращают свои траты в Китае. Бразилии, Кувейте, Ливане, Катаре, Саудовской Аравии и ОАЭ. Наиболее сильно кризис сказался на психологии потребителей из Аргентины, Австралии, Франции, Исландии, Италии, Японии, Мексики, Испании, Великобритании и США: «Экономические перспективы своих стран они оценивают ниже среднего, их личные расходы уже серьезно сократились».

Россияне при существенном спаде продаж в областях, которые тесно связаны с потребительским кредитованием, не стали покупать существенно меньше товаров, за которые они обычно платят живыми деньгами.

«Ниже всего спрос упал там, где высока стоимость единичной покупки: на рынке недвижимости сделки практически прекратились, более чем вполовину упал автомобильный рынок,— рассказывает Михаил Дымшиц.— Практически незаметен спад на рынке продуктов питания и товаров повседневного спроса». Хотя и здесь внутри каждой товарной группы дорогие бренды сдают позиции дешевым.

Покупатель должен быть экономным

По данным аудита розничных продаж, проведенного исследовательской компанией Nielsen в городах с населением свыше 10 тыс. человек с декабря 2007 по ноябрь 2008 года, рынок упакованных продуктов питания и напитков «выстрелил» почти на 23% по стоимости, подстегнутый высокой инфляцией. При этом в последние месяцы 2008 года рост рынка фактически остановился, с августа по ноябрь потребление упакованных продуктов даже падало (правда, менее чем на 1%).

Согласно результатам нашего исследования Russians Through Crisis, готовность российских потребителей тратить снижается»,— отмечают в Nielsen. 47%респондентов считают 2009 год не лучшим временем для покупок, 20% — и вовсе плохим. В последние месяцы 2008 года, по данным Nielsen, еще сохранялся рост премиального сегмента в отдельных категориях упакованных продуктов (например, в шоколаде, кофе и др.). Теперь же вероятный сценарий для продовольственного рынка — поляризация: при сохранении

премиального сегмента произойдет заметный отток потребителей из среднеценового сегмента в экономичный.

Переход потребителей на более дорогие марки сигарет, который наблюдался на рынке последние пять лет, сегодня практически прекратился,— рассказывает Антон Сарайкин, менеджер по связям с прессой JT International Russia, лидера российской табачной отрасли.— Если в Москве и Петербурге этот процесс еще заметен, то в других регионах мы видим обратную тенденцию. Кроме того, значительно снизилось эпизодическое потребление сигарет престижного сегмента».

В Nielsen отмечают, что в ноябре — декабре 2008 года 73% респондентов стали более экономны в покупке продуктов питания и товаров повседневного спроса, чем три месяца назад, каждый пятый опрошенный сообщил, что за последние три месяца стал покупать меньше (в среднем на четверть). Потребление изменилось незначительно в таких категориях, как хлеб, чай, молоко, шампуни, стиральные порошки и сигареты, зато выросла готовность потребителей экономить на кондитерских изделиях, мясе (почти 30% опрошенных сообщили, что стали покупать этих товаров меньше, чем три месяца назад).

Если в течение первых месяцев 2008 года потребление традиционных молочных продуктов в российских городах неуклонно снижалось, то с наступлением кризиса, в четвертом квартале 2008 года, ситуация изменилась, и утке в октябре и ноябре 2008 года наблюдался рост розничных продаж молока»,— замечают в Nielsen.

Другое наблюдение экспертов: в розничной торговле в период рецессии выигрывают гипермаркеты и дискаунтеры. «Покупатели сокращают расходы, больше внимания уделяют цене товара, наблюдается смещение спроса в пользу базовых продуктов»,— говорит Светлана Витковская, руководитель отдела по связям с общественностью компании X5 RetailGroup (владеет торговыми сетями «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель»). «В Москве и Санкт-Петербурге это пока незаметно, чего не скажешь о регионах,— продолжает она.— Поэтому в выигрыше оказываются дискаунтеры вроде нашей "Пятерочки". Гипермаркеты "Карусель" — тоже кризисный формат: все можно приобрести под одной крышей по низким ценам с гарантированным качеством — в отличие от продуктовых рынков». Трафик в магазинах «Пятерочка», утверждает Светлана Витковская, в первом квартале 2009 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 6% (в Москве — и вовсе на 10%), а средний чек — на 11%. В московских гипермаркетах «Карусель» число посетителей выросло на 3%, в петербургских — на 4%. В X5 RetailGroup не наблюдают и снижения числа посетителей супермаркетов «Перекресток»: сюда, вероятно, перекочевали вчерашние клиенты еще более дорогих магазинов.

Другая сторона — сокращение ассортимента. «Мы сокращаем количество марок одинакового товара, которые не пользуются спросом. Например, из десяти видов масла останется пять,— рассказывает Светлана Витковская.— В итоге в дискаунтерах ассортимент сократится в 2009 году с 3,5 тыс. до 3 тыс. позиций, а в" Перекрестке" — с 20 тыс. до 10 тыс. позиций». Параллельно, говорит представитель X5 RetailGroup, компания развивает собственную торговую марку (СТМ). «СТМ дешевле брендов-аналогов на 10 — 20%, что сейчас выгодно покупателю,— объясняет она.— В перспективе мы планируем довести долю СТМ до 50% в "Пятерочках" и до 25% — в целом по сети (сейчас на СТМ приходится 5% в целом по сети, в "Пятерочках" — чуть больше)». Кроме того, в планах компании — сокращение доли импорта в товарообороте с 25 до 15-20%.

В торговой сети «МЕТРО Кэш энд Керри» от кризиса также пострадали в первую очередь товары премиального сегмента. «Речь идет, прежде всего о товарах гигиены, бытовой химии, косметике, это также касается дорогого алкоголя, деликатесов,— рассказывает Оксана Токарева, руководитель отдела правительственных и внешних связей "МЕТРО Кэш энд Керри" в России.— Но это не значит, что товары этих категорий ушли из ассортимента. Их стали покупать меньше, переключившись на менее дорогие предложения». В «МЕТРО Кэш энд Керри» тоже активно продвигают СТМ. «Мы внедряем новые предложения, у нас появилось два новых бренда, HorecaSelect (продовольственные и непродовольственные товары для ресторанного и гостиничного бизнеса) иRioba (товары от кофе и сиропов до посуды для баров и кафе)»,— говорят в пресс-службе ритейлера.

Там, где спрос неэластичный (прежде всего в случае с едой и лекарствами),.кризис не так ощутим, а большие потери возможны только в том случае, если случится коллапс в экономике.

«Отказать себе в питании невозможно,— говорит Алевтина Гулюгина из Всероссийского центра уровня жизни.— Малообеспеченные граждане и так питались скромно, сейчас им помогает удержаться на плаву государство за счет растущих социальных выплат. А высокодоходные группы уж в покупке продуктов точно могут себе не отказывать».

Неглавные ценности

Под ударом кризиса оказалась и сфера досуга россиян. По данным Российского союза туриндустрии, из-за кризиса в стране уже закрылся каждый десятый туроператор. Общее снижение спроса этой зимой достигло 30%, а на массовых пляжных направлениях — порядка 40%.

В целом по сети наших кинотеатров в первом квартале 2009 года число посетителей возросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года,— говорит председатель совета директоров сети

кинотеатров "Каро Фильм" Леонид Огородников.— Хотя сейчас особой популярностью стали пользоваться дешевые утренние сеансы».

По оценкам компании «Связной», объем рынка сотовых телефонов в первом квартале 2009 года сократился относительно первого квартала 2008-го на 29%, а продажи составили 5,5 млн штук. Правда, сам «Связной» за первый квартал через свою розничную сеть реализовал почти 1,3 тыс. телефонов, что на 2,4% выше результатов аналогичного периода 2008 года.

В компании «Евросеть» говорят о снижении в целом по рынку на 30%, в самой компании продажи упали примерно на 18%. Незначительно снизилась средняя стоимость мобильного телефона. Больше всего упали продажи телефонов стоимостью выше 10 тыс. руб.

По оценке Александра Лоевского, директора по маркетингу и рекламе сети «Пурпурный легион» (специализируется на лицензионных компакт- дисках и музыкальной аппаратуре hi-end), в Москве упали продажи музыкальных CD: «кириллики» (версии альбомов зарубежных исполнителей с упрощенным оформлением, напечатанные в России) — на 60%, записей российских музыкантов — на 30%, оригинальных дисков западных исполнителей — на 10%.

У нас в сети число посетителей не изменилось, это по-прежнему 2 — 3 тыс. человек в день,— говорит Александр Лоевский.— У нас уклон в сторону очень обеспеченных людей и фирменного товара. Например, средний чек при покупке эксклюзивной техники, $100 тыс., не изменился. То же и с компакт-дисками. Все это коллекционный товар. Наши люди будут покупать хлеб, диски и ламповые усилители ».

При выборе одежды аудитория премиальных брендов ведет себя иначе. Ануш Гаспарян утверждает, что здесь сегмент luxury просел сильнее других — примерно вполовину. В массмаркете, по ее словам, оборот падает не так сильно — в зависимости от марки на 5 — 15% в сравнении с прошлым годом (с учетом роста цен). В среднеценовом сегменте у большинства марок падение составляет 25 - 30%. В целом же, по оценке Fashion Consulting Group, падение продаж российских одежных ритейлеров в январе — марте 2009 года составило 20 — 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В первом квартале 2009 года, по данным Ассоциации европейского бизнеса, почти наполовину снизились продажи отечественных автосалонов. Они откатились на уровень 2006 года, когда кредитные программы в этой сфере не были доступны так, как в прошлом и поле* прошлом годах.

Заметнее всего ухудшились показатели у японских марок Mitsubishi, Suzuki, Honda, Subaru и Toyota: иена подорожала больше прочих валют. Китайские марки GreatWall и Chery, а также американские Chrysler иJeep показали снижение продаж на 70 — 95%. Значительный рост продаж только у Volkswagen, среди самых популярных моделей прирост в марте был только у Peugeot 308, Hyundai

Tucson, KIA Cee'd и «Нивы». Компания Audi Russia в качестве подтверждения «стабильных результатов» в официальных пресс-релизах говорит о падении продаж в марте всего на 13%, что немного, если учесть, что рынок упал на 47%.

Но покупки в кредит возобновятся, как только появятся доступные кредиты, замечает Алевтина Гулюгина: «Многие потенциальные клиенты автосалонов затаились в ожидании послаблений в выдаче кредитов. А оживление обязательно произойдет».

Опыт развитых стран показывает, что с достижением определенного уровня доходов число покупаемых товарных групп и брендов снижается,— рассказывает Михаил Дымшиц.— Россия в последние годы начала выходить из постсоветского потребительского ража, а кризис эту тенденцию обозначил еще более четко. И снижение потребления, которое мы наблюдаем сейчас, большинством воспринимается как разумный отказ от излишеств». Сознанием российских потребителей, говорит Михаил Дымшиц, владело несколько мифов, от которых сейчас приходится отказываться. Например, говорит он, у нас считалось хорошим тоном менять автомобиль раз в три года. Между тем в США до кризиса срок владения одним автомобилем составлял в среднем 60 месяцев. Другой пример — туристические поездки. Эксперт замечает, что большинство россиян, которые останавливались за рубежом в пятизвездочных гостиницах, не достигали уровня доходов западных путешественников, которые могли себе позволить такие расходы.

Живое мнение. Занимательная экономия

Мнения блогеров публикуются в рамках совместного проекта журнала «Деньги» и *LivejournalHYPERLINK"http://livejournal.com/".HYPERLINK "http://livejournal.com/"com*.

alice_nite Никаких такси и маршруток, только автобусы, и в тех только зайцем (все равно денег на проезд нет). Никаких новых фильмов и музыки на CD и DVD, только скачанное бесплатно из интернета. Ну и на продуктах приходится очень экономить. Про обновление гардероба к сезону и вовсе речи идти не может.

sivka_krd В период начала кризиса знакомые отказывались от наиболее серьезных регулярных трат, таких как съемная квартира, например. Другие старались быстрее закрыть кредиты, и те, кому это тогда не удалось, сейчас сжигают нервные клетки литрами. Меньше перелетов, меньше кафе и ресторанов, меньше кредитов — лейтмотив-2009.

mampoc Вот думал-думал, стоит ли менять машину, которой нет еще трех лет... и решил пока не менять.

dronibal Живя в Москве, пока никто из знакомых не ощутил, может, если бы кого сократили, то да. Атак можно сократить расходы на одежду, реже использовать автомобиль, реже ходить в развлекательные заведения. Не поступлюсь интернетом и покупкой литературы/прессы.

kot_ocheg При переводе на четырехдневку мои родители сократили свои траты буквальном на все, так как зарплату урезали практические вдвое.

kostyai Я начал экономить на транспорте — снимая квартирку в Подмосковье, на которую уходит почти половина довольно мелкой, да еще и снизившейся зарплаты, езжу зайцем на электричках, как и примерно половина пассажиров, экономя 120 руб. за поездку в одну сторону. Но по-прежнему не могу отказаться от вкусной еды и более или менее нормальной одежды (хотя бы раз в месяц езжу в «Мегу» что-нибудь купить), а также не могу отказаться от «Макдака» (хожу регулярно, хоть и знаю, что отстой) и от ежемесячных поездок домой к родным за 1000 км ($100 за туда-обратно).

rr.itruschka В нашей семье денег стало меньше еще до кризиса — все вложили в ремонт, пришлось взять кредит. Такая ситуация привела к вынужденной экономии. Первое, от чего получилось отказаться, это от покупки одежды/обуви. Затем стала обращать внимание на то, что на продуктах экономить совсем нетрудно. Приобрели скидочную карту в магазине, который расположен рядом с домом, бытовые товары (стиральные порошки и т. п.) стали покупать в магазинах экономкласса. В общем, экономить можно на всем, если это действительно необходимо. Но! Начать экономить в один миг можно только одним способом — совсем ничего не приобретать и не тратить.

Вопросы для обсуждения:

1. Назовите два основных показателя, характеризующих потребительский спрос.
2. Какой процент населения России относился к сегменту
3. «беднота» в 2008 гг.? На основе дополнительной статистической информации, укажите, какой процент населения относится к данному сегменту сегодня? Каким уровнем дохода располагают такие потребители?
4. Как выглядит потребление россиян в период кризиса 2008-2009 гг. в сравнении с потреблением жителей других стран?
5. Каких товарных категорий, категорий услуг экономия коснулась в большей степени? Каких в меньшей? Проведите параллель с потреблением во время текущего экономического кризиса.
6. Какие ценовые сегменты рынка ощутили влияние прошлого кризиса в большей степени? Как складывается ситуация сегодня?
7. Какие изменения наблюдаются в предпочтениях потребителей относительно мест покупки?
8. На основе обобщения информации кейса и собственных наблюдений, укажите, как адаптируются ритейлоры к условиям кризиса и изменениям в поведении потребителей?
9. Поясните, как вы понимаете выражение «разумный отказ от излишеств»? Насколько Вы согласны с утверждениями о «чрезмерном потребительском раже» россиян?

Кейс-задание 3: «Психотипы потребителей и позиционирование бренда»

Традиционный подход описания потребителей с использованием социально-демографических характеристик для практической работы по созданию бренда и рекламы недостаточен. Невозможно в рекламе бесконечно обыгрывать ситуации потребления, даже если это делается с юмором.

Чтобы создать сильную основу для дифференциации, нужны новые инструменты. Данная публикация познакомит вас с оригинальным подходом, разработанным российскими специалистами фирмы COMCON-SPb. Этот подход в последние годы успешно используется в практике брендинга.

Новая типология потребителей

В практике маркетинговых исследований принято сегментировать потребителей. Одним из наиболее эффективных критериев сегментирования является психографика, отражающая зависимость потребительского поведения от психологического типа.

Классификация потребителей по психотипам базируется на основных жизненных ценностях представителей целевой группы, стиле жизни и стиле потребления. Такой подход дает возможность проводить последовательный брендинг, а именно: создавать бренды, рекламу, форматы изданий, магазинов, радиостанций, телеканалов и т. п., имидж которых четко попадает в ментальность тех или иных потребителей.

История подхода начинается с 1999 года, с исследования, посвященного среднему классу. Поиск типов, на которые делится средний класс, привел к делению на психотипы по ценностному признаку. Оказалось, что гораздо эффективнее это делать не по стилю жизни, а по ценностям, потому что именно ценности лежат в основе стиля жизни. Это более приоритетное, более базовое основание.

Авторами подхода в течение всех этих лет непрерывно велась исследовательская работа в области типологии. Было опрошено огромное количество респондентов и разработана технология количественной оценки принадлежности аудитории к различным психотипам с опорой на ценности.

В процессе работы были выделены шесть устойчивых типов представителей среднего класса. Различия этих типов носят не социально-демографический, а психологический и поведенческий характер.

В целом, за период с 2002 по 2004 год методика «Ценности» была использована в исследованиях, охватывающих 1618 респондентов из различных регионов России. Доход участников исследований колебался в расчете на члена семьи от $150 в месяц (в регионах) до $1000 (в Москве и Санкт-Петербурге).

В результате получилась ***технология***, которая позволяет позиционировать продукты, товары, услуги, бренды на ценностном уровне.

Технология выглядит так: выделяется приоритетная группа потребителей, принадлежащая к определенному психотипу, анализируются ее ведущие ценности и место продукта/услуги в ценностном поле представителей целевой группы. Для этого в процессе исследований используется проективная методика «Ценности». Результаты ее применения позволяют отнести каждого участника к одному из шести психографических типов:

1. *Обыватели (нормативные материалисты).*
2. *Интеллигенты (одухотворенные традиционалисты).*
3. *Независимые творческие личности (новаторы).*
4. *Карьеристы (целеустремленные прагматики).*
5. *Гедонисты (ценители удовольствий).*
6. *Подражатели (конформисты).*

Из всего набора ценностей выбранного психотипа выбираются те, которые пересекаются с продуктом, товаром, услугой. Они ложатся в основу ценностного позиционирования бренда. И если рекламное послание сделано в соответствии с этим ключом, то адресат моментально воспринимает его как свое, давно существующее, очень понятное и принимаемое полностью.

Прежде чем приступить к детальному описанию психотипов, приведем пару интересных наблюдений.

Как показывает опыт исследований COMCON-SPb, в любой целевой группе с повышением уровня дохода возрастает число Независимых, Карьеристов и Гедонистов и сокращается количество Подражателей и Обывателей.

Интересно также отметить, что культурно-историческая среда городов накладывает свой отпечаток на приоритеты жизненных ценностей его жителей. В этом контексте становятся понятными причины преобладания тех или иных психотипов в разных городах нашей страны.

Итак, рассмотрим подробнее характерные особенности представителей шести выделенных психотипов.

1) Обыватели (нормативные материалисты)

Ценностное поле. Эта группа потребителей не обладает яркими индивидуальными особенностями. Ее представители достаточно редко впадают в крайности, и в жизни они, прежде всего, ценят стабильность. Они гораздо пассивнее и менее образованны, чем представители других типов.

Ценностный вектор представителей данной целевой группы, независимо от пола респондентов, направлен, как правило, на семью, дом. Они буквально занимаются тем, что создают быт: «Дом — это что-то основательное, можно создавать быт».

Соответственно все другие жизненные ценности располагаются вокруг этого основного критерия:

- Работа — для обеспечения и материального благополучия семьи сегодня и в будущем.
- Наличие денег как фактор стабильности. В свою очередь, стабильность воспринимается Обывателями как семейное благополучие.
- Отпуск и досуг обязательно в кругу семьи, как «маленькой» собственной, так и «большой», включающей широкий круг родственников.

Таким образом, можно констатировать, что ценностное поле Обывателей достаточно однородно. Можно говорить о том, что основные приоритеты внутри него выстроены следующим образом:

Дом — семья — здоровье — работа — хороший заработок — стабильность — друзья — общение.

Последние исследования показывают, что именно среди Обывателей растет значимость такой ценности, как патриотизм. Обыватели ценят в людях такие качества, как природная смекалка, трудолюбие, аккуратность, ответственность, исполнительность, хитрость.

Амбиции и устремления. Свои амбиции и устремления они определяют одним конкретным словом «благополучие». Можно с уверенностью говорить о том, что семейные ценности для Обывателей максимально важны, «семья» для них является ключевым понятием. В этом смысле все устремления Обывателей направлены на благополучие семьи.

Стиль жизни можно охарактеризовать словами: «Мой дом — моя крепость», «Порядок в доме мне дает ощущение спокойствия». Выражения «дом — полная чаша», «достаток», «благополучие» имеют непосредственное отношение именно к этим потребителям. В этом контексте очевидно, что успех для Обывателей — это стабильный заработок, дающий наличие необходимого набора материальных ценностей, таких, как квартира, машина, дача, хорошее питание, но не самых модных, дорогих и престижных, а в рамках требований к условиям быта их референтной группы.

Работа для Обывателей — лишь средство для зарабатывания денег. Они, как правило, не любят ее и редко рассуждают на эту тему. Обыватели не стремятся вверх по карьерной лестнице, они редко добиваются каких-то свершений, потому что ориентированы на определенный рабочий день. Для них важно, чтобы работа занимала определенное время, за нее платили конкретные деньги и желательно, чтобы она была недалеко от дома. Поэтому слово «престижный» для них не работает.

Самое главное для них в материальных ценностях — это возможность создания комфортных условий для членов семьи «не хуже, чем у других». Про стиральные порошки Обыватель скажет: «Я люблю

чистящие порошки: приложишь усилия — и виден результат». Многие Обыватели любят убираться в доме, мыть и стирать.

Они готовы ехать на другой конец города, чтобы купить продукты и товары дешевле.

Обыватели мечтают об уютном доме и об успешной реализации в жизни для своих детей, о спокойных и бесконфликтных отношениях с мужем или женой.

Ключевыми словами, описывающими успешную жизнь, в устах Обывателей оказываются следующие определения: «достойная», «спокойная», «стабильная». Если у них в глубине души есть это ощущение, то они чувствуют себя вполне счастливыми.

Принципы выбора членов референтной группы. Круг общения Обывателей чаще всего ограничивается родственниками и близкими друзьями, которых они воспринимают как членов своей семьи. Как правило, это давние дружеские связи, буквально с детства, независимо от возраста самих респондентов. Часто в круг друзей включаются вновь обретенные родственники.

Распределение времени и характерные формы досуга. Говоря о мотивации выбора формы досуга, нельзя не отметить, что этот тип потребителя крайне отрицательно относится к неконтролируемой трате времени и денег, поэтому основным мотивом выбора той или иной формы времяпрепровождения можно назвать сочетание «полезного с приятным» по разумной цене.

Из форм досуга Обыватели отдают предпочтение:

- просмотру телевизора,
- чтению легкой литературы,
- рукоделию, домоводству (женщины),
- рыбалке, охоте (мужчины),
- прогулкам с семьей, совместным походам по магазинам,
- общению с друзьями, но обязательно вместе с членами семьи,
- семейным праздникам, поездкам к родственникам,
- игре на автоматах.

Наиболее характерным способом проведения отпуска для Обывателей является поездка к родственникам или работа и отдых на даче.

2) Интеллигенты (одухотворенные традиционалисты)

Ценностное поле. Основные приоритеты Интеллигентов внутри ценностного поля выстроены следующим образом:

Стабильность, которую дает работа, обеспечивающая семью — здоровье, обеспечивающее возможность вырастить детей и дать им хорошее образование— постоянное самосовершенствование, личностный рост как основная цель — работа как самореализация — взаимопонимание и взаимоуважение в семье, с друзьями, на работе.

Интересно отметить, что стабильность понимается Интеллигентами иначе, чем Обывателями: ее источник находится внутри (обеспечивается ими самими), а не снаружи (ожидаемая Обывателями от кого-то). Ощущение стабильности необходимо Интеллигентам для личностного роста.

Как и для Обывателя, для Интеллигента базовой ценностью зачастую выступает семья, однако вокруг нее они выстраивают иные ценности. Для них, прежде всего, важна духовная близость с членами семьи, в первую очередь общие интересы.

Не случайно среди значимых ценностей Интеллигентов, в отличие от Обывателей, появляется свобода. Однако следует отметить, что это понятие распространяется Интеллигентами, прежде всего, на возможность самореализации, образования, путешествий.

Они работают много, но для них карьера существенно менее значима, чем самосовершенствование, творчество и развитие способностей, признание и уважение окружающих.

Следует отметить, что их нельзя назвать аскетами (в противовес Гедонистам), поскольку для Интеллигентов значим комфорт, в том числе и душевный, но не богатство. В то же время они готовы к самопожертвованию и отказу от понравившейся вещи, если это касается лично их.

Для Интеллигентов менее характерно занятие предпринимательством, и основным источником их дохода является, как правило, их заработная плата. Отвечая на вопрос о применении большой суммы денег, Интеллигенты редко способны самостоятельно инвестировать их в какое-либо дело. Многие из них работают в бюджетных и научных организациях или в качестве наемных работников частных фирм. При этом от работы они ждут в первую очередь морального удовлетворения и только во вторую — денег, как необходимого средства к существованию. По мнению представителей этой целевой группы, деньги дают ощущение свободы, независимости и самоуважения, в то время как отсутствие денег унижает человеческое достоинство.

В системе ценностей для Интеллигентов важны традиционные, нормативные, человеческие качества: моральность, честность, порядочность, консерватизм, образованность, умение ценить прекрасное. При этом они склонны к плюрализму мнений, поэтому позволяют окружающим людям оставаться самими собой. Для них важны терпимость и внутренняя свобода.

Амбиции и устремления. Успех с точки зрения Интеллигентов заключается в максимальном самосовершенствовании и достижении гармонии. Многие Интеллигенты самодостаточны в этом смысле и не выказывают той неудовлетворенности, которой отличаются Обыватели.

Работа также рассматривается Интеллигентами в контексте самореализации и общения для достижения гармонии.

Этот тип потребителей рассматривает образование как самосовершенствование в духовном плане, необходимое и обязательное условие для личностного роста, как стиль жизни для себя лично и для своей семьи в частности. Образование, самосовершенствование и личностный рост для них — естественные и необходимые условия жизни.

В этом контексте становится очевидным, что деньги им необходимы, в первую очередь, для обеспечения воспитания детей, их образования и здоровья.

Принципы выбора членов референтной группы. Значимой ценностью для этой категории потребителей является общение с друзьями на основе общих интересов. Поэтому они весьма пристрастны к выбору тех, с кем они будут общаться. В этом смысле Интеллигенты проявляют определенный снобизм.

В ходе дискуссий выяснилось, что представители данного типа, в отличие, например, от Обывателей, предпочитают общаться не только с людьми своего круга, но и своего поколения и очень ценят эти отношения.

В то же время следует отметить, что значимой сферой общения для Интеллигентов, особенно женщин, является душевная близость с детьми. Они озабочены не столько обеспечением физиологических потребностей детей, сколько развитием в них духовности.

Это связано с тем, что наиболее значимой ценностью для представителей этой целевой группы является будущее их детей. В этом контексте следует отметить, что они тратят значительную часть денег на их образование.

Нельзя сказать, что представители данной целевой группы отвергают общение с родственниками. Просто в отличие от Обывателей, для которых семейное общение не требует повода, для Интеллигентов не требует повода общение с друзьями.

Распределение времени и характерные формы досуга. Интеллигенты стремятся реализовать свои социально значимые потребности в таких областях, как искусство, коллекционирование, нетрадиционные хобби, связанные с таким понятием, как красота (прогулки на природе и по городу, общение с домашними животными, цветоводство, увлечение музыкой, живописью, танцами).

День у представителей данной целевой группы обычно начинается достаточно рано и заканчивается глубоко за полночь. Со стороны может показаться, что у этих людей нет определенного режима дня, однако это далеко не так, они относятся очень серьезно ко всем своим обязанностям и собственным интересам (хобби, друзья, семья).

Помимо работы эти люди занимаются постоянным самосовершенствованием в духовном плане. Поэтому среди типичных для Интеллигентов способов проведения досуга превалируют те,

которые позволяют им получать эстетическое удовольствие или играют познавательную роль.

- Регулярное чтение и приобретение книг.
- Слушание музыки, рисование, рукоделие, флористика.
- Посещение кафе с целью общения с друзьями.
- Экскурсии.
- Посещение музеев, выставок, дворцов.
- Посещение концертов, театров.
- Компьютерные игры,
- Изучение иностранных языков, других наук, философских течений.
- Посещение магазинов как способ времяпрепровождения и общения.
- Общение с домашними животными, цветоводство.
- Занятия с детьми, прогулки с ними.

Абсолютное большинство Интеллигентов — люди образованные и понимающие значимость здорового образа жизни. Поэтому некоторые из них рассматривают занятия спортом как способ проведения досуга, в том числе и для детей.

Свой отпуск представители данной целевой группы предпочитают проводить в путешествиях, в том числе за границей. Многие из них отдыхают на даче, однако следует отметить, что отдых на даче они не связывают с традиционными хозяйственными заботами. Для них это скорее общение с природой для получения заряда бодрости или реализация своих увлечений.

Несмотря на тот факт, что представители этой целевой группы имеют достаточно широкий, хотя и специфический круг общения, много уделяют времени воспитанию детей, тем не менее они отдыхают по-настоящему только наедине с собой.

3) Независимые творческие личности (новаторы)

Ценностное поле. Основные приоритеты представителей этого психотипа внутри ценностного поля выстроены следующим образом:

Свобода — интересная работа — максимальная самореализация — здоровье, хорошая форма — любовь — романтика — друзья, соратники — путешествия — деньги для реализации идей.

В лексиконе Независимых преобладают такие слова, как: «интересно», «новое», «творить», «фантастика», «свобода выбора». Для них характерны выражения типа «не спортивно» — они любят спорт, который им дает возможность получения острых ощущений.

Данный тип личности можно считать наиболее индивидуалистичным.

Для представителей этой целевой группы наиболее значимыми ценностями являются:

– свобода,
– независимость,
– личностный рост, самосовершенствование,
– хорошая форма, которую они увязывают не обязательно со здоровьем и спортом.

Значимая для Обывателей и Интеллигентов «стабильность» отвергается Независимыми личностями, поскольку не дает им возможности проявить собственную индивидуальность.

Они активны, динамичны и находятся в постоянном творческом поиске во всех видах деятельности, буквально в постоянном движении, и получают от этого удовольствие.

Представители этого типа являются крайне интересными и яркими, стремятся к оригинальности, и в этой связи общепринятые шаблонные ценности, такие, как, например, семья, социальные нормы, не являются значимыми для них. В то же время для них важны семья и дом как место, куда они могут возвращаться, где их ждут после странствий и приключений. Кроме того, дом рассматривается Независимыми как полигон, где они могут развернуть свою бурную фантазию, творить, воплощать свои замыслы.

Представители данной целевой группы являются в наибольшей степени новаторами, проявляя таким образом собственную индивидуальность и отвергая консерватизм, общепринятые стереотипы.

Независимые наиболее адаптированы и аутентичны, живут «здесь и сейчас», при этом они, как правило, стремятся обладать различными навыками, иногда имеют несколько профессий, чтобы быть готовыми к любым переменам и не зависеть от обстоятельств.

Интересно отметить тот факт, что среди руководителей различного уровня преобладают, как правило, Независимые и Карьеристы.

В работе представители данного психотипа прежде всего ценят возможность:
– самореализации,
– свободы принятия решений.

Характерной особенностью людей этого типа личности является принятие на себя ответственности за происходящее, они готовы решать проблемы, а не избегать их. Они чаще других выражают готовность помогать окружающим, зачастую принимая на себя ответственные решения.

Независимые ценят в людях такие качества, как независимость в суждениях, гордость, нестандартность в мышлении, высокая работоспособность, увлеченность.

Представители данного психотипа могут выбирать работу по принципу получения новых впечатлений от перемещений по стране и контактов с новыми людьми. При этом Независимым трудно вписаться в

конкретный временной режим работы, поэтому они предпочитают свободный график.

Даже в ситуации, когда они любят свою работу, они не отвергают возможности сменить сферу деятельности. В этом контексте становится очевидным, что карьерный рост не является для данного типа людей признаком успеха в жизни и приоритетом в достижении поставленных целей. Очевидно, что для них гораздо важнее самосовершенствование и развитие профессиональных навыков, творчество.

Будучи свободными в выборе профессии, работы, образа жизни, любви, Независимые относятся к России как собственному выбору местожительства, и в этом смысле они патриотичны.

Амбиции и устремления. Независимые, как правило, обладают высокой самооценкой и в понятие успеха вкладывают такой смысл, как удовлетворенность тем, чем ты занимаешься.

Для представителей данной целевой группы практически не имеет значения внешняя атрибутика, символы обеспеченного образа жизни. Они скорее ориентируются на чувство гармоничного восприятия мира и позиционирование себя как личности в этом мире. В этом смысле очевидно, что успех для них — это прежде всего реализация собственных идей.

По мнению представителей этого психографического типа, успех связан с проявлением индивидуальности, и человек, который способен к максимально широкому спектру генерации идей, является в их глазах наиболее успешным. С точки зрения Независимых личностей, успешный человек не стремится к демонстрации своего успеха за счет внешней атрибутики. Его успешность скорее проявляется в манере пользования вещами. Независимый успешный человек осуществляет свои покупки по принципу соответствия характеристик товара личным требованиям.

Независимые не склонны к приобретению материальных ценностей (как Обыватели), рациональному вложению (как Карьеристы), приятному времяпрепровождению, отказу от работы (как Гедонисты). Они стремятся:

- к воплощению в жизнь собственных идей, возможно в рамках любимой работы,
- к расширению собственных возможностей в разных сферах деятельности.

Для представителей данного психотипа такие мощные ценности, как семья и карьера, не являются ведущими. В этом контексте представляется вполне закономерным, что в попытке реализовывать свои идеи они стремятся найти баланс между работой и домом таким образом, чтобы освободиться от обязанностей, которые стоят за этими понятиями.

Большинство Независимых творческих личностей ведет активный образ жизни в попытке не упустить ничего нового, интересного, они всегда стремятся идти в ногу со временем и даже опережать его. В этом

контексте образование дает Независимым личностям неограниченные возможности для роста.

Принципы выбора членов референтной группы. Меньшую значимость для них, по сравнению с остальными ценностями, имеют: современность, трудолюбие, дисциплина, консерватизм, соответствие социальным нормам, стабильность, власть. Это хорошо видно на примере отношения к такой жизненной ценности, весьма важной для консерваторов, как семья.

Такое отношение к семейному очагу связано с тем, что, как правило, взрослые Независимые члены семьи живут отдельно, встречаются с родственниками изредка и имеют с ними абсолютно разные интересы. В этой связи очевидно, что для Независимых людей гораздо большее значение имеют друзья. Их круг общения очень широк — это люди с разным уровнем дохода и стилем жизни. В широком смысле — это' не столько друзья, сколько люди вообще, буквально все человечество.

При этом следует отметить, что их статус и уровень жизни, каким бы он ни был, не является преградой в общении для представителей рассматриваемой целевой группы, лишь бы ощущалась духовная связь. Более того, большинство участников исследования из этой категории респондентов затруднились сформулировать принципы выбора членов своей референтной группы, хотя и говорят о высокой степени их значимости для себя.

Так, некоторые из респондентов этого типа считают чрезвычайно важным наличие в своей жизни любви к кому-то, чтобы была возможность посвятить кому-то свое творчество, работу, жизнь.

Кроме того, и друзья могут выступать для них ценностью. Будучи людьми коммуникативно одаренными, они легко и просто заводят друзей, но не являются инициаторами поддержания дружеских связей, поскольку заняты воплощением в жизнь своих идей, или интересной творческой работой, или спортом. Тот, кто разделяет в каждый конкретный момент времени их увлечение, и есть тот самый друг и соратник.

Распределение времени и характерные формы досуга. Стремление к разнообразию заставляет Независимых быть в курсе всех событий и с этой целью посещать:

- разные страны
- кафе и рестораны самого разного формата, не пропуская вновь открывающиеся,
- магазины,
- театры и концерты самых разных исполнителей,
- кинотеатры.

Говоря об этом типе потребителей, невозможно выявить никаких закономерностей в распределении времени, за исключением одного

правила — они редко бывают дома, стараясь при этом максимально разнообразить свой досуг.

Нельзя сказать, что им не свойственно беспечное времяпрепровождение. Напротив, в выходные они любят:

– поваляться в кровати,
– сходить в баню для релаксации.

Однако при этом, занимаясь спортом, они выбирают максимально активные и даже экстремальные виды. Спорт позволяет им почувствовать «динамизм жизни». Нельзя сказать, что они регулярно посвящают время этому роду занятий, но бывают такие недели и даже месяцы, когда они с удовольствием занимаются понравившимся им в этот момент видом спорта.

Если работа Независимых связана с частыми командировками, они не воспринимают их как обузу, а просто стараются активный образ рабочей жизни компенсировать спокойным отдыхом. Однако, даже отправляясь в командировку, Независимые воспринимают такие поездки как отдых, способ получения новых впечатлений.

Все зависит от того, какой идеей они поглощены в настоящий момент. Когда эта люди горят какой-то идеей, то об отдыхе после рабочего дня не может быть и речи Чаще же всего отдых для них — это смена одного вида деятельности другим.

При этом, в отличие от Интеллигентов, чтение, просмотр фильмов, слушание музыки у которых подчинено, как правило, какой-то идее, есть любимые жанры и на правления, интересы Независимых в этих сферах можно признать эклектичными,

Многие из них совмещают работу с учебой и зачастую посвящают время вне работы и учебы общению. Интеллектуальные занятия или хобби дают им возможность выхода к творческому началу.

Вся жизнь для этого типа личности состоит из неких «статических моментов движения», которые они безуспешно пытаются зафиксировать, это желание наиболее ярко описано у Гёте в «Фаусте»: «Остановись, мгновенье, ты прекрасно!» Именно поэтому эти люди так любят фотографии, часто это является их хобби. Вероятнее всего это связано с тем, что они хотят запечатлеть свою жизнь, полную непредсказуемых изменений.

Нельзя сказать, что эти люди в течение жизни увлекаются чем-то одним и посвящают все свое свободное время конкретному хобби. Они во всем ищут новых впечатлений.

Путешествия как форма досуга входят в основной список ценностей представителей данного психотипа. Данный вид досуга настолько значим для них, что упоминала респондентами на спонтанном уровне. Это связано с тем, что они воспринимают

такую форму проведения свободного времени как изучение неизведанной местности и постоянное получение новых ощущений.

В этой связи очевидно, что и от посещения кафе, ресторанов они ждут прежде всего разнообразия для получения новых впечатлений и ощущений.

Отрицание шаблонов и стандартов в жизни позволяет им иметь не только нестандартное времяпрепровождение, но и мечты об абсолютно нереальном отдыхе, это могут быть мечты о кладах, кругосветном путешествии на воздушном шаре, полетах на Луну и тому подобных вещах.

При этом следует отметить интересный факт, что такие люди могут даже копить деньги на такие мечты, пока у них не появляется новая, такая же сумасшедшая идея.

4) Гедонисты (ценители удовольствий)

Ценностное поле. Ключевым словом для Гедонистов при определении значимости жизненных ценностей является «удовольствие».

Гедонисты являются самым чувственным и эмоциональным психотипом из всех рассматриваемых. Именно поэтому их лексика отличается особой эмоциональной выразительностью. Для них характерно использование таких глаголов, как «люблю», «обожаю», «нравится» и т. п., выражение «вкусно», причем это определение может не иметь отношения к еде.

Наряду с общепринятыми человеческими ценностями, такими, как дом, семья, дети, образование, представители данной группы высоко оценивают отдых, развлечения, путешествия, секс.

Гедонисты ценят в людях чувство юмора, ум, вкус, оптимизм, широту взглядов.

Они любят устраивать праздники. Причем это не всегда означает сбор родственников. Самое главное для них — создать ощущение праздника.

Даже работу они выбирают по принципу получения от нее удовольствия. В большинстве случаев удовольствие от работы заключается в интересном живом общении.

Если их мечта не осуществилась и работа не приносит ожидаемого удовольствия, то они предпочитают:

– не работать, а жить за счет зарабатывающего члена семьи или другого спонсора,

– спокойно относиться к работе как к средству получения денег для удовольствий.

В этом контексте становится очевидным, что многие из них могли бы отказаться от работы и посвятить жизнь получению удовольствий.

В отличие от представителей таких психотипов, как Обыватели и Интеллигенты, высоко оценивающих роль семьи в своей жизни, Гедонисты, даже уделяя ей достаточно много внимания, испытывают при этом определенное чувство дискомфорта и зависимости, ограничивающей их личную свободу. Дом они воспринимают как место,

где можно забыть о проблемах, поэтому чрезвычайно ценят бесконфликтную атмосферу в нем.

Менее всего для Гедонистов применимо такое понятие, как «умеренность», и они сами отдают себе в этом отчет, отвергая консерватизм. В этом контексте они ценят свободу, понимая под этим, прежде всего, свободу выбора того, что им хочется, имея возможность тратить деньги на удовольствия. Женщины-Гедонистки зачастую весьма эгоистичны, избалованны и ждут от своих близких постоянного проявления внимания.

Отдавая должное таким ценностям, как здоровье и хорошая форма, Гедонисты тем не менее не способны к систематическим занятиям спортом, с трудом преодолевают собственную лень.

Амбиции и устремления. Гедонисты, прежде всего, стремятся получить максимум удовольствия от жизни. Стиль жизни Гедонистов определяется высоким уровнем притязаний с ярко выраженной мотивацией достижения. Поэтому деньги для них имеют весьма важное значение как средство:

- реализации своих желаний,
- демонстрации статуса.

Отличительной чертой этого типа потребителей является сознательная и бессознательная демонстрация своей современности, модности и обеспеченности. Символами успеха для Гедонистов являются исключительно материальные показатели: дорогой автомобиль, хороший алкоголь, дорогая бытовая техника, престижная квартира, модная одежда. При этом они способны добиваться какой-то необходимой им понравившейся вещи.

Главное для Гедонистов — это ощущение вкуса жизни, получение удовольствие от всего, в том числе и от походов по магазинам и покупок.

Принципы выбора членов референтной группы. Выбор членов референтной группы Гедонистами схож с тем, каким образом это происходит у Обывателей. При этом круг общения у них несколько шире, так как помимо родственников включает коллег, однокашников, друзей и родственников знакомых.

Такой широкий круг друзей и знакомых предполагает некую градацию отношений к ним. Среди своей референтной группы Гедонисты выделяют узкий круг близких; друзей, которые проверены временем.

Поскольку основной вектор ценностей Гедонистов направлен на удовольствие, представители данной целевой группы используют любой повод для общения.

В отличие от Обывателей, которые, как правило, проводят свой досуг в кругу семьи, Гедонисты стремятся к разнообразному отдыху, в том числе и от семьи, детей.

Распределение времени и характерные формы досуга. Интересно отметить, что даже те Гедонисты, которые любят свою работу, стремятся к неполному рабочему графику, чтобы хватило времени и на другие развлечения. Если говорить о распределении свободного времени и характерных форм досуга Гедонистов, то следует отметить такую их особенность, как спонтанную мотивацию.

Удовольствие Гедонисты способны получать даже от бездеятельности, расслабления. Поскольку в жизни Гедонистов большую роль играет разнообразие, их досуг может включать как активные, так и пассивные виды отдыха. При это выбирают различные формы проведения досуга, исходя из желания получить удовольствие. Гедонисты любят:

- танцевать, петь (караоке), посещать кино, театры,
- кататься летом на велосипедах, зимой — на лыжах, коньках.
- посещать парки развлечений, аттракционы,
- собирать компании друзей и родственников на шашлыки,
- ходить в сауну, баню,
- путешествовать с комфортом,
- посещать магазины и делать покупки.

Именно представители данного психотипа больше других любят ходить по барам, ресторанам, кафе. При этом критериями выбора кафе и ресторанов, помимо наличия вкусной еды, могут служить их известность, модность или пожелания других членов семьи. Вообще следует отметить, что Гедонисты очень любят вкус еды, поэтому некоторые из них, как женщины, так и мужчины, даже приготовление пищи воспринимают как отдых и получают от этого удовольствие.

Говоря о том, чего бы им хотелось достичь в жизни, Гедонисты в большей степени нацелены на материальный успех, а приложение своих сил видят в сфере услуг.

Ничто не способно удержать их от процесса получения удовольствия, даже наличие маленьких детей, которых они просто везде берут с собой.

Многие из них вынуждены заниматься своими загородными домами. Здесь следует отметить, что они любят отдыхать в своих домах за городом и делают это с размахом и удовольствием. Однако Гедонисты не испытывают удовольствие от забот на дому и участку, поэтому:

– либо дома стоят недоделанные, в некоторых случаях несколько запущенны

– либо они предоставляют своим родственникам заниматься хозяйством, а сами лишь навещают и отдыхают.

Они, как и Независимый тип, предпочитают отдыхать два раза в год, выбирая максимально комфортные места отдыха для получения удовольствия.

5) Карьеристы (целеустремленные прагматики)

Ценностное поле. Целеустремленные прагматики — Карьеристы не склонны к крайностям, по сути своей несут в себе множество позитивных, здоровых черт и обладают хорошим тонусом (мотивационные показатели, потребительская активность нередко больше, чем у других).

Это наиболее зрелый психологический тип. Основной ценностью для этой потребителей является «успех», то есть социальное одобрение, и ориентированы они, прежде всего, на карьерный рост.

Они любят свою работу, для них она не только источник денег, но и способ самореализации, инструмент достижения социального успеха и признания.

Работа придает им уверенность в себе и дает чувство самоуважения. Более того, работа для них настолько значима в плане самореализации и карьерного роста, что они готовы поступиться личной жизнью (даже женщины) ради собственных амбиций и прагматизма.

Карьеристы имеют четко сформировавшуюся и достаточно развитую систему ценностей. При этом такая ценность, как свобода, у них трансформируется в возможность свободно распоряжаться своим временем. В этом контексте очевидно, что большей ценностью выступает время, чем свобода. Это связано с тем, что они очень заняты на работе, устают от нее и нуждаются в компенсирующем отдыхе.

Семья, здоровье и хорошая физическая форма важны для них как одна из ступеней, а точнее сказать, обеспеченный тыл для завоевания карьерных высот.

Будучи прагматиками, Карьеристы воспринимают состоявшуюся личную жизнь как еще один аргумент в пользу собственной успешности.

Карьеристы придают большое значение материальному благосостоянию. Для них это важнее, чем для представителей других групп. Они больше других восхищаются людьми, имеющими высокий доход. Именно для представителей данного психотипа деньги являются главным показателем успеха. Кроме того, они стремятся окружать себя людьми, которые соответствуют, по их мнению, необходимому статусу.

В людях они ценят целеустремленность, уверенность, умение добиваться поставленной цели, активность, наглость, напористость. Карьерист может сказать такую фразу, как: «Я уважаю эту женщину, она мне нравится, потому что она стерва!»

Образование необходимо им как постоянный процесс для обеспечения карьерного роста на пути к успеху. Они являются активными потребителями услуг сферы образования для взрослых (различные курсы, обучающие программы, курсы и факультеты повышения квалификации).

Амбиции и устремления. Представителей данного психотипа можно считать наиболее амбициозными личностями. Самореализация и личностный рост для них — это, прежде всего, рост карьерный. Хотя

они декларируют, что в основе их устремлений лежит свобода, на самом деле Карьеристы стремятся к достижению определенной социальной ступени, дающей им власть, деньги, уважение.

Успех и достижения представители данного психотипа, прежде всего, увязывают с работой, достижением поставленных целей. Мерилом достижений для Карьеристов выступает получение удовлетворения от достигнутой цели в соответствующем денежном эквиваленте.

Карьеристы, будучи прагматиками, предпочитают планировать свою жизнь.

В этом контексте для них чрезвычайно важна стабильность, но не в смысле статичности, а как планомерный рост в карьере, поэтапное воплощение планов. Достижение поставленных целей дает Карьеристам ощущение внутреннего спокойствия, поскольку успех позволяет им компенсировать в какой-то мере собственные комплексы. Для достижения успеха как реализации поставленной цели в будущем Карьеристы готовы поступаться чем-то в настоящем. Более того, они считают успехом умение все рассчитать и вовремя оказаться в нужном месте.

Этот вывод также подтверждается тем фактом, что успешный человек в их глазах —это уверенный в себе человек, преодолевший комплексы, занявший определенное место на социальной ступени. Дорогая одежда и аксессуары, по мнению Карьеристов, способны придать человеку уверенность. По мнению целеустремленных прагматиков, символами успешности выступают не вещи, а их качество и цена, соответствующие определенному стилю жизни. В ситуации демонстрации уровня успешности они считают необходимым сделать это за счет внешней атрибутики.

Большинство представителей данного психотипа считают, что карьеру можно сделать только в солидной серьезной организации, хорошо известной и обладающей высокой репутацией. Работа именно в такой компании дает им ощущение стабильности, поэтому к выбору места работы они подходят весьма серьезно.

Карьеристы, как правило, вынуждены быть дисциплинированными и организованными на пути к поставленной цели. Поэтому они жестко ориентированы на социальные нормы.

Круг общения. Интересно отметить, что успех воспринимается Карьеристами не сам по себе, а на фоне достижений представителей референтной группы. Поэтому общаются они с целью сравнения социального статуса, своего и друзей. Кроме того, следует отметить, что более регулярное общение у Карьеристов лишено эмоциональности и связано с обменом информацией. Помимо однокашников, однокурсников, коллег Карьеристы общаются с «нужными» людьми.

Распределение времени и характерные формы досуга. Свободного времени в общепринятом смысле у Карьеристов

практически нет. Во первых свою жизнь они воспринимают как непрерывную цепь обязанностей, в том числе и те виды деятельности, которые представителями других психотипов воспринимаются как способы проведения досуга — например, посещение ресторанов, театр выставок. Если такого рода посещения являются их собственной инициативой, они стараются выбирать престижные места отдыха и виды спорта.

Более того, даже то время, которое никак не связано с работой, они стараются провести с максимальной пользой:

- для здоровья, выезжая за город,
- для поддержания хорошей формы, занимаясь спортом,
- для соответствия занимаемой должности чрезвычайно много времени уделяя собственной внешности, посещая косметические салоны, парикмахерские.
- для того чтобы быть в курсе модных тенденций, посещают модные концерты спектакли, выставки, спортивные центры и другие массовые мероприятия.

Поскольку время для них является неотъемлемой жизненной ценностью, они стараются его экономить. В этом контексте машина приобретает для них статус жизненной необходимости, и они достаточно много сил отдают тому, чтобы она была в полном порядке.

Выходные представители данного типа проводят с родственниками или друзья: при этом выбор форм досуга не отличается оригинальностью. Интенсивный ритм жизни Карьеристов заставляет их стремиться к релаксации в свободное от работы или учебы время, поэтому они предпочитают отдых на природе. Такое понятие, как отпуск, вовсе не близко им. Они отдыхают редко и мало.

Так же как и Независимые, они любят спорт. Но для Карьериста спорт — это соревнование, поскольку главный стимул у него — победить.

6) Подражатели (конформисты)

Ценностное поле. Это самый слабый и незрелый тип личности, потребительская активность которая зависит от влияния внешних обстоятельств и окружающих людей.

При выполнении задания по проективной методике «ценности» представите данного типа ведут себя крайне неуверенно, часто используют в речи такие модальные слова, как «наверное», «может быть», «кажется», «вообще», «я не знаю» и т. п.

Подражатели чрезвычайно не уверены в себе, своих силах и нуждаются в постоянной поддержке окружающих. Именно поэтому они выбирают в качестве наиболее значимой для себя ценности стабильность, находя в ней компенсацию собственной неуверенности. Если Обыватели под своими основополагающими ценностями (стабильность и уверенность) понимают финансовое благополучие семьи в целом, Подражатели на первое место выдвигают стабильность

отношений с людьми и ценность в них, что еще раз подчеркивает их зависимость от окружающих.

Среди Подражателей могут быть несостоявшиеся Гедонисты, неудавшиеся Карьеристы, недоучившиеся Интеллигенты, несформировавшиеся Независимые личности. Цитаты из их лексикона могли бы принадлежать Независимому, Карьера Гедонисту, если бы такие ценности, как свобода, карьера, общение и развлечен коррелировали между собой. Более того, в разные отрезки своей жизни они подражают разным людям и, соответственно, декларируют разные ценности.

В этом контексте ценности женщин-Подражательниц, осуществивших удачное замужество, близки выбору Обывательниц.

Подражая Интеллигентам, представители данного психотипа декларируют знаменитость таких ценностей, как образование и культура, при этом на самом деле они стремятся к знаниям, а выполняют поставленную нормативную задачу.

Некоторые Подражатели несут в себе черты Карьеристов, например высоко с оценивают успех. При этом успехом для них может выступать хорошо оплачиваемая работа или успешное замужество.

Для Подражателей самыми главными ценностями являются уважение и внимание окружающих. В этом контексте они придают большое значение таким ценностям, как имидж и статус.

Этот тип людей постоянно стремится соответствовать кому-либо или чему-либо. Поэтому круг общения для них — это основная опора в жизни. Соответственно, у них очень важными являются друзья и общение, в том числе и на работе. На работе для них главное «хороший коллектив» и «чтобы тебя уважали».

Они чрезвычайно высоко ценят бесконфликтную дружескую атмосферу, поскольку по своей сути являются конформистами. Даже будучи руководителя такие люди зависят от окружающих. Ждут от сотрудников оценки своих решений, желая при этом оставаться приятным человеком в общении.

Для потребителей этого типа очень важно мнение окружающих о себе, поскольку оно является для них формирующим фактором поведения в социальной среде. Этот тип потребителей не способен самостоятельно адекватно оценить уровень своих достижений, степень значимости ценностей. Для этого им необходимо мнение и оценка окружающих или общепризнанных авторитетов. В этом контексте очевидно, что круг их друзей и знакомых очень широк, но при этом достаточно поверхностен. Своими друзьями они считают и знакомых, коллег мужа/жены, родителей приятелей своих детей и т. д.

Подражатели ценят в людях доброту, отзывчивость, умение прийти на помощь другу, искренность, открытость.

Амбиции и устремления. Характерной чертой Подражателей является неудовлетворенность настоящим. Более того, они всегда

считают, что есть люди, у которых дела обстоят гораздо лучше, чем у них. Поэтому их устремления можно выразить во фразе: «Хочется того же самого, но с перламутровыми пуговицами».

Эти участники исследования с трудом идентифицируют свое будущее, мечты их размыты, а идеалы не сформированы. Более того, они не могут даже сформулировать свое отношение к работе. В основном им хочется найти для себя окончательную форму, но им очень трудно остановиться, так как образцы все время меняются, в зависимости от обстоятельств и окружения.

Для женщин - Подражательниц максимально идеальная ситуация — это удачное замужество. Вот это, наверное, и есть их настоящая мечта.

Деньги для Подражателей играют весьма значимую роль, и, хотя они декларируют, что наличие денег дает им свободу, уверенность и независимость, на самом деле ценят прежде всего материальные блага, приобретаемые с их помощью. Поэтому об успешности человека, с точки зрения Подражателей, в первую очередь говорит его материальная обеспеченность. В этом контексте становится очевидным, что работу они выбирают по размеру зарплаты.

Распределение времени и характерные формы досуга. Подражатель — это конформист, и он не может точно сказать, какой у него распорядок дня. Точнее, он практически отсутствует. Чаще всего этот распорядок зависит не от них, а от мужа, детей, друзей, родственников. Со стороны их распорядок дня может показаться достаточно шаблонным. Познавательные и образовательные мероприятия у Подражателей подчинены общепринятым стандартам. С ними практически всегда можно договориться о немедленной встрече в любое время, неожиданные гости им также не в тягость. Очень много времени они отдают друзьям (подругам).

Предпочитаемые места досуга у Подражателей носят, как правило, развлекательный характер. При этом представители данной целевой группы не склонны к отдыху в одиночестве. Это еще раз говорит о том, что выбор того или иного места отдыха зависит не от них, а оттого, кто в настоящий момент является для них образцом для подражания.

Очень часто в перерывах между всем вышеописанным они занимаются особым родом деятельности — «ничегонеделанием», они могут часами лежать на диване или бродить весь день по дому, не имея никаких планов и не думая ни о чем конкретном и определенном.

Еще раз — зачем этот метод?

Так как товары используются для демонстрации личных или коллективных ценностей, у людей существует скрытое стремление проецировать свои личностные цели на материальную атрибутику и бренды. Но не всегда одинакова значимость бренда как средства декларации статуса и основы потребительского поведения!

Эти различия невозможно объяснить социально-демографическими особенностями представителей целевой группы, потребители, принадлежащие к различным, часто противоположным с точки зрения потребительского поведения типам, с точки зрения социально-демографической классификации могут принадлежать к одной и той же категории. Эта проблема не является новой. Однако опыт показывает, что она часто учитывается теми, кто разрабатывает маркетинговые и рекламные стратегии.

Если рынок насыщен, то становится явно недостаточно классифицирования потребителей лишь по социально-демографическим параметрам — при таком поведении трудно найти нишу для нового бренда. В этом случае психографика как раз позволяет по-новому описать стиль жизни и потребления целевой группы и найти основы дифференциации — а значит, и для позиционирования.

Возможные вопросы для обсуждения:

1. Выделите критерии, лежащие в основе классификации потребителей по психотипам.
2. Составьте алгоритм реализации *технологии позиционирования на ценностном уровне.*
3. Из реальной маркетинговой практики подберите примеры торговых марок и рекламных слоганов, соответствующих каждому из шести психотипов потребителей. Результаты оформите в виде таблицы.

Маркетинговые стимулы: соответствие психотипам потребителей

Психотип	Ценностное поле	Имя торговой марки	Рекламный слоган

4. Используйте *технологию позиционирования на ценностном уровне* для отдельной категории товаров / услуг (по выбору). Для этого разработайте позиционное утверждение и детальные рекомендации по основным элементам комплекса маркетинга для потребителей одного из шести описанных психотипов. Результаты оформите в виде презентации.

Кейс-задание 4: *Неромаркетинг и поведение потребителей*

Индустрия нейромаркетинга продолжает вызывать много споров относительно своей жизнеспособности. В СМИ регулярно появляются новые версии скептиков и евангелистов нейромаркетинга относительно его истоков и развития. Где же в них правда, а где домыслы и откровенные выдумки?

Хотелось бы опровергнуть наиболее распространенные мифы, рассказать о различиях фундаментального и инструментального нейромаркетинга и привести в качестве примеров яркие практические кейсы.

Традиции, которые стоит нарушать

Традиционный маркетинг, несмотря на все его достижения, далек от совершенства. С появлением новых типов рекламы и креативных подходов он не может похвастаться точными результатами или конструктивным анализом.

В основном это связано с тем, что для многих маркетинг прежде всего поле сражения гениев креатива, и даже самые блестяще образованные специалисты порой опираются на расхожие мнения, которые не всегда соответствуют действительности. В основу многих стратегий и методов продвижения бизнеса ложатся никем не проверенные допущения. Отвечая на вызовы рынка и основываясь на зыбких домыслах, маркетологи высшего звена направляют компании по заранее ошибочному курсу.

Это может иметь весьма опасные последствия. Большое количество ежегодно разоряющихся бизнесов, особенно в кризисное время, говорит о том, что рынок не терпит «слепых блужданий» и дорого берет за невнятность поставленных целей и действий.

Стремление сделать маркетинговую деятельность более сознательной и результативной материализовалась в то, что сейчас вызывает такой большой ажиотаж, – нейромаркетинг.

Никакой полемики – только числа

Цель нейромаркетинга – научно обосновывать маркетинговые усилия и на основе полученных в процессе исследований данных прогнозировать измеримые результаты.

Давайте разберем распространенное заблуждение, а точнее смешение базовых понятий, создающее определенные помехи во взаимопонимании двух пока с трудом примиримых лагерей: союзников и скептиков рассматриваемой концепции.

Итак, начнем с того, что нейромаркетинг условно делят на два вида: **фундаментальный**, во многом основанный на эмпирических научных исследованиях середины – конца XX века, и **инструментальный**, включающий в себя работу с приборами для регистрации нейрофизиологических реакций.

Довольно обширная информация о фундаментальном подходе и многочисленных экспериментах в этой области представлена в Интернете. Опубликованы десятки книг, в которых доходчиво описаны законы психики, нервной системы и структуры головного мозга, что вкупе дает весьма точную информацию о поведении человека.

Сложность может заключаться лишь в том, что для грамотного изучения данного подхода требуются комплексные знания хотя бы в таких сферах, как нейрофизиология, когнитивная психология и поведенческая экономика.

Этим оттачивание нужных компетенций не ограничивается, так как, помимо перечисленных дисциплин, традиционный и сенсорный маркетинг также требует знаний в таких сферах, как товарная семантика

и коммерческая семиотика. Именно такой «кросс-подход» и создает ценность фундаментального нейромаркетинга.

Благодаря фактам, основанным на проведенных экспериментах, можно отталкиваться от подтвержденных научных теорий и принимать обоснованные маркетинговые решения, не тратя времени и средств на повторные исследования или малоэффективные мэйнстримовые действия. Правда, слепо следовать представленным данным, безусловно, не стоит: технологическая революция все равно внесла свои коррективы в «общество консюмеризма», к тому же при адаптации этих научных теорий должно учитываться развитие бизнеса и появление новых рынков товаров и услуг.

Несколько сложнее дело обстоит с инструментальным подходом. Это связано с использованием специального оборудования, которое в силу себестоимости и компетенций, необходимых для его эксплуатации, не может стоять в офисе у каждой компании, желающей повысить показатели эффективности своей рекламы. Самыми распространенными инструментами являются: айтрекер (технология отслеживания движения глаз), полиграф и электроэнцефалограф (прибор, помогающий определить реакцию мозга на определенные стимулы).

Таким образом, процесс аппаратного нейромаркетингового исследования представляет из себя достаточно сухое технологическое тестирование без каких-либо спецэффектов. В связи с этим хочется акцентировать внимание на двух вещах. Во-первых, никто из настоящих специалистов исследовательского маркетинга не старается умышленно привлечь внимание к ставшей модной приставке «нейро». Во-вторых, нейромаркетинг следует воспринимать как дополнение к традиционному маркетингу, возможность экспериментального улучшения отрасли.

Переходим к практике

О росте интереса к нейромаркетингу свидетельствует мировой оборот исследований в данной области, достигший в 2015 году 26 млрд долларов. И тем не менее поиск практических кейсов – занятие не из легких. Это связано с тем, что большинство крупных компаний, используя инновационные методики по взаимодействию со своей аудиторией, как правило, предпочитают не афишировать данный факт. Самым очевидным объяснением такой политики является необоснованная негативная реакция со стороны общественности и обвинения в нарушении этических норм.

А зря. Ведь нейромаркетинг является всего лишь инструментом, помогающим лучше понять потребности целевой аудитории, он может объяснить и предотвратить негативные результаты рыночной конкуренции, которые чаще всего представлены в отчетах фразами типа «ну кто же мог ожидать, что…».

Coca-Cola vs. Pepsi

Одним из самых показательных примеров в истории нейроисследований стала борьба двух гигантов: Coca-Cola и Pepsi.

Конец XIX века был ознаменован стремительным ростом этих компаний и началом жесткой войны брендов. Конкуренция накалилась до такой степени, что в конце XX века вся мировая общественность с любопытством наблюдала за процессом, который должен был поставить точку в вопросе о том, какая из компании является «номером 1».

Итоги «слепых тестов» стали неожиданными для большинства маркетологов того времени: несмотря на многолетнюю историю компании Coca-Cola и ее долю на рынке, более молодая Pepsi, появившаяся на 19 лет позже, получила подавляющее большинство голосов. При этом показатели продаж демонстрировали противоположную картину. Чтобы прояснить ситуацию, было проведено повторное тестирование без оглашения названия напитков. Прежние показатели подтвердились.

На данном этапе и было проведено исследование с использованием магнитно-резонансного томографа. Его целью было выяснить, каким образом напиток Pepsi, выигрывая в «слепых тестах» в лаборатории, неизменно оставался позади своего главного конкурента в реальной жизни. Отслеживая активность мозговой деятельности, ученые обнаружили, что Pepsi вызывает более сильную реакцию в так называемом «центре удовольствия», о чем свидетельствовало предпочтение именно этого напитка при условии оценки только вкусовых качеств. Однако после того, как респондентам были открыты названия, физиологические показатели решительно изменились: несмотря на то что перед испытуемыми оставались те же напитки, Coca-Cola мгновенно стала наиболее предпочтительным вариантом.

Неожиданный результат этих исследований поставил под сомнение многие традиционные постулаты. К примеру, раньше не было сомнений в том, что успех продукта зависит в первую очередь от его качества, которое измерялось посредством проведения опросов и фокус-групп. Однако в данном случае сила бренда взяла верх над вкусовыми ощущениями. Coca-Cola уже давно вошла в сознание потребителей как компания, ассоциирующаяся с семейными ценностями, зимними праздниками и тем неизменным и добрым, что дарит нам ощущение качества и безопасности.

Анализ полученных результатов наглядно показал, что, совершая экономический выбор, человек иррационален, и ключевую роль играют процессы, происходящие в нашем подсознании. То, что мы называем осмысленным и взвешенным выбором, на самом деле есть не что иное, как проявление наших имплицитных ценностей и появляющихся на их основе эмоций, которые мы облекаем в вид рациональных мыслей.

Получив ответ на главный вопрос о том, что заставляет с виду рациональных людей действовать в разрез со здравым смыслом, нейрофизиологи навсегда изменили парадигму, на которой строились многие маркетинговые теории.

Именно **эмоции имеют первостепенное значение** в таком явлении, как «лояльность торговой марке» (иррациональное предпочтение товаров одного производителя аналогичным продуктам других). Поэтому компании, которые не только умеют правильно преподнести свой товар, но и могут продемонстрировать его специфическую особенность, важную с точки зрения культурных и личностных потребностей целевой аудитории, создают собственную «гравитацию» и вырываются в лидеры рынка.

Метафоры как точка опоры

Наиболее известная технология нейромаркетинга была разработана гарвардским профессором Джерри Зальтманом, который запатентовал ее как «**Метод извлечения метафор Зальтмана»** (ZMET).

Модель опробована крупнейшими брендами: Coca-Cola, Toyota, PNC, Proctor&Gambel, General Motors и др. Его главная цель — вывести на осознаваемый уровень скрытые мысли клиентов, которые непрерывно происходят в их мозге. Они способны вызывать эмоциональный позитивный отклик и активизировать скрытые запросы, стимулирующих покупку.

Вот несколько примеров из практики самого Зальтмана.

Торговая марка Oticon, датский производитель слуховых аппаратов, столкнулась с проблемой негативных коннотаций в отношении своего продукта на рынке среди потребителей и общества. Производителем было принято решение использовать метод ZMET, чтобы понять, что на самом деле думают люди в отношении их продукта. В ходе предварительных исследований при помощи других инструментов, выяснилось, что люди на самом деле проявляют эмпатию к тем, кто вынужден пользоваться слуховыми аппаратами, сознательно одобряют их выпуск, понимая важность и ценность этой продукции. Но, тем не менее, сами потенциальные потребители (а именно, родители слабослышащих детей) говорили о том, что хотят отложить покупку аппарата, объясняя это его завышенной стоимостью. Казалось бы, вывод, который должны были озвучить маркетологи производителю — снизить цену на товар. Но отказ от покупки и использования аппарата имел более глубокие причины. В результате исследования методом ZMET, выяснилось, что слуховые аппараты являются для людей «символом и атрибутом старости». А какой родитель захочет, чтобы его ребенок воспринимался окружающими, как старик. В результате «Oticon» принял решение не снижать стоимость, а пошел путем создания слуховых аппаратов с новым, модным стилем, чтобы противостоять этому стереотипу. Проблема была решена.

В ходе другого исследования **для детской больницы Питтсбурга** методом ZMET исследователи обнаружили, что метафоры «трансформация» и «контроль» имеют важное значение в восприятии места пребывания пациентами и их семьями. Тогда, архитектурное бюро «Astorino» сделало реконструкцию коридора, соединяющего

основной гараж и центральный вестибюль больницы в рамках реализации метафоры «трансформация». Вдоль стен 260-футового коридора был использован мотив «Бабочка», который, совместно с основной темой картины на стенах, доносил до посетителей идею о смене времен года, как идею измененного состояния (трансформации) до болезни и после нее. По дальнейшим опросам было выявлено, что такой дизайн не только понизил уровень стресса у детей и их семей, но и поспособствовал скорейшему выздоровлению маленьких пациентов благодаря положительным эмоциям и атмосфере.

Читай по глазам — айтрекинг

Достаточно широко используется еще одна нейромаркетинговая технология — система для отслеживания движения глаз (айтрекинг), ставшая в последние годы простой и доступной в эксплуатации. Ее преимущества очевидны: для выявления центра зрительного внимания движение глаз может быть более подробным и точным ориентиром, чем ответы самого респондента. Это полезное дополнительное диагностическое средство, которое помогает объяснить эффективность воздействия визуальной рекламы.

Айтрекинг идеально подходит для отслеживания эффективности рекламного посыла, как в видеороликах, так и в статичных баннерах и на Интернет-ресурсах. Если говорить о сайтах, то, безусловно, не стоит умалять ценность сервисов по web-аналитике, однако они имеют свои несовершенства. В отличие от технологии отслеживания взгляда, вебвизоры и тепловые карты могут реагировать только на передвижение мыши пользователя и общего «скролла». При этом, как показывают исследования, внимание человека очень выборочно, и его взгляд «прыгает» по экрану вне зависимости от передвижения курсора.

С помощью айтрекера можно определить, на что действительно обращает внимание пользователь, а что остается незамеченным. Это заставляет по-новому взглянуть на составление эффективного Customer Journey Map (Customer Journey Mapping – маркетинговый инструмент визуализации взаимодействия потребителя с продуктом или услугой).

Примеров использования системы отслеживания взгляда уже достаточно много. Вместе с такими инструментами, как полиграф и электроэнцефалограф, она активно используется в кинематографе и съемке видео роликов с целью отслеживания эмоциональных скачков у зрителей во время просмотра. Понимание того, на какой именно момент и элемент рекламы зрители реагируют наиболее активно, является серьезной подсказкой в процессе создания эффективной рекламы, особенно на высоко конкурирующих рынках.

В качестве примера можно привести **рекламу Skoda Fabia «Car bakers**». В рекламном ролике визуальное внимание зрителя четко сосредоточено на значке Skoda в тот момент, когда его прикрепляют к машине, а не на упоминании модели. Благодаря использованию этого приема рекламная кампания Skoda стала более успешной по сравнению

с кампаниями конкурентов с точки зрения повышения запоминаемости бренда.

Скрупулезная работа с использованием айтрекинга в одной из телевизионных реклам от команды **Volkswagen** помогла не только убедительно подчеркнуть главное достоинство автомобиля Volkswagen Passat, но и обратить внимание на такую важную социальную проблему, как правила безопасности за рулем. Во время тестирования ролика особое значение придавалось эмоциональной реакции человека на сюжет рекламы, а также продолжительности фиксации взгляда на финальном кадре и запоминающейся фразе «Safe happens» («Безопасность существует»), которая по всем последующим опросам точно воспроизводилась респондентами с указанием бренда автопроизводителя.

Вопросы к кейсу:

1. Какие внешние раздражители могут повлиять на покупательское поведение?
2. Какие приемы воздействия на покупательское поведение следует учитывать при разработке программ маркетинговых коммуникаций?
3. Приведите примеры эффективного инструментального нейромаркетинга.
4. Прочитайте 6 дополнительный кейсов. Какие выводы Вы можете сделать по этим кейсам?

Кейс-задание 5: *Cyn Campbells*

Кейс из книги **«Взлом Маркетинга» Фила Бардена**

Компания Campbells для увеличения продаж решила поэкспериментировать со скидками, и вот что у них из этого вышло:

Ситуация 1. Суп продавался с объявлением «Скидка – 12%». Продажи составили 3,3 банки на покупателя

Ситуация 2. Суп продавался с объявлением «Скидка 12%. Максимум 4 банки в одни руки» - 3,5 банки на человека

Ситуация 3. «Скидка 12%. Максимум 12 банок в одни руки». Результат – средние продажи 7 банок

Итог: число 12 послужило якорем, а эффект дефицита заставил людей обратить внимание на акцию и воспользоваться ею.

Задание для обсуждения. Приведите пример российских компаний, устанавливающих «якорь».

Кейс-задание 6: *Дегустация Вина*

Кейс из книги **«Взлом Маркетинга» Фила Бардена**

Нейроэкономист из Германии исследовала, как цена влияет на реальное впечатление от продукта. Участникам сообщали стоимость каждого образца вина, который они пробовали. В какой-то момент под видом вина за 80 долларов, им давали вино за 10. Исследователь отметила, что

участники значительно выше оценивали вкус вина, когда считали, что оно стоит 80 долларов. Но что удивительней, их, так называемый, центр удовольствия в мозге гораздо сильней реагировал на вино за «80 долларов».
Итог: высокая цена влияет не только эксплицитно воспринимается как знак качества, но и имплицитно воздействует на субъективное восприятие продукта.
Задание для обсуждения. Приведите пример российских компаний, функционирующих в премиум-сегменте. Какова их стратегия продвижения?

Кейс-задание 7: *Автомойка*
Кейс из книги **«Взлом Маркетинга» Фила Бардена**
Компания решила провести акцию – каждая девятая мойка бесплатно. Но для эксперимента сделала 2 типа карточек, которые нужно было заполнить:
1. Карточка из 8 пунктов
2. Карточка из 10 пунктов с двумя заполненными «за счет компании»
Объективно, обеим группам нужно было помыть машину одинаковое количество раз
Результат: второй тип карточек был эффективнее в два раза. Две бесплатные отметки запускали команду включиться в процесс: владелец карты уже начал заполнять поля, что вызывало у него желание дойти до конца.
Итог: небольшое и ничего не стоившее изменение в дизайне карточки оказало значительное воздействие на продажи
Задание для обсуждения. Приведите пример российских компаний, применяющих акции по удержанию клиентов с применением накапливаемых посещений / фишек и т.п.

Кейс-задание 8: *Economist*
Кейс из книги **Дэна Ариэли «Поведенческая экономика»**
Было 3 опции годовой подписки:
* Только электронная версия – 59 долларов
* Только печатная версия – 125 долларов
* Электронная и печатная версия – 125 долларов
Результат: 16% выбрали только электронный вариант. 84 – комбинированную подписку
В редакции решили убрать ненужную опцию:
Электронная версия – 59 долларов
Электронная и печатная – 125 долларов
Результат: электронная – 68%, комбинированная – 32%.
Прибыть упала на 43%
Итог: «Ненужный» вариант влиял на восприятие ценности и издержек разных вариантов подписки: в сравнении с одной печатной версией

комбинация электронной и печатной подписки представлялась невероятно выгодной сделкой.
Задание для обсуждения. Приведите пример российских компаний, выпускающих «более выгодный» и «менее выгодный» продукт.

Кейс-задание 9: *Донорство органов в Европе*
Кейс из книги **«Взлом Маркетинга» Фила Бардена**
Вопрос нехватки органов для донорства – проблема, которую пытаются решить во многих странах разными путями. Один из них – использовать органы умерших людей. Но для этого человек должен согласиться на такое донорство. Статистика по готовности европейцев стать донорами органов после смерти:
Дания – 4%
Великобритания – 17%
Нидерланды – 28%
Германия – 12%
Австрия – 100%
Бельгия – 98%
Франция – 100%
Как вы думаете, чем объясняется такой разброс? Ни моралью, ни социальными установками, ни религией. Все дело в дизайне медицинских анкет!
В Великобритании необходимо самому поставить галочку о готовности участвовать в программе донорства (автоматическая установка «не согласен»), а в Австрии все пациенты автоматически считаются участниками донорской программы, если только не откажутся от этого сами.
В Нидерландах министерство здравоохранения не только рассылает всем гражданам агитационные письма, но и проводит кампании. Результат – 28%.
Итог: очевидно, что гораздо дешевле и эффективнее изменить дизайн медицинских карт.
Задание для обсуждения. Как Вы думаете, в каком бизнесе можно использовать агитационные письма? Приведите пример. Как можно повысить эффективность таких писем?

Кейс-задание 10: *Хирурги-онкологи*
Этот кейс из книги отца-основателя поведенческой экономики – **Даниэля Канемана «Думай медленно, решай быстро»**
Хирургам-онкологам нужно было выбрать, какой из двух методов лечения рака использовать. У каждого из них за плечами большой практический опыт. И их выбор **должен быть** строго рационален. Однако с помощью такого банального маркетингового трюка как изменение формулировки (без искажения смысла) эту дымку рациональности удалось развеять.

Итак, первой группе хирургов в бланке написали, что при применении химиотерапии «**Выживаемость** в течение месяца после операции составляет **90%**»
Второй – «Смертность в течение месяца после операции составляет **10%**»
С точки зрения логики эти фразы абсолютно равнозначны. Но они повлияли на **35%** хирургов. 35% хирургов изменили свое решение только из-за разницы в формулировке одного предложения. Итог: рациональность принятия решения в даже серьезных таких вещах как лечение рака сильно преувеличена.
Задание для обсуждения. Придумайте варианты описаний для конкретного продукта, обоснуйте эмоциональность и рациональность слоганов.

Примеры заданий для тренингов

Форма практического занятия: тренинг

Задание 1. Построение матрицы «продукт – решение о покупке».

Постройте матрицу «продукт – решение о покупке»:

- горизонтальная ось - использование продукта (личное / производственное);
- вертикальная ось - решение о покупке (индивидуальное / коллективное)

Расположите нижеперечисленные товары (услуги) на матрице «продукт – решение о покупке» в соответствии с тем, в каких целях используется товар (для личного потребления или в производственно-коммерческих целях) и сколько лиц участвует в принятии решения о покупке. Есть ли товары (услуги), чье положение на матрице определяется неоднозначно? Поясните свой ответ.
Примеры для выполнения задания: легковой автомобиль, холодильник, детская одежда, женские сапоги, деревообрабатывающий станок, самолет, мягкая игрушка, телевизор, продукты питания (красная икра), сигареты, квартира, стиральный порошок, услуги ресторана, автоматическая линия по производству хлеба, компьютер, DVD-плейер, услуги туристической фирмы (летний отдых), услуги авиакомпании (деловая поездка), продукты питания (кефир), мягкая мебель для гостиной, новое производственное помещение.

Задание 2. Выявление особенностей принятия решение о покупке различными типами потребителей.

Два покупателя – студент и снабженец полиграфического предприятия приобретают компьютер и принтер. Первый приобретает технику для себя, второй – для предприятия, на котором она используется для дизайнерских работ.

Проанализируйте возможные отличия в поведении покупателя-студента и покупателя-снабженца, ответив на следующие вопросы:

1. В силу каких причин может возникнуть потребность в данном товаре у обоих?
2. Какие источники информации, необходимые для правильного выбора товара, будут использовать эти покупатели?
3. Какими критериями, скорее всего, будут руководствоваться данные покупатели при выборе модели товара и при выборе поставщика (магазина)?
4. Как вы считаете, у кого из покупателей выбор может оказаться больше?
5. Какие факторы могут оказать влияние на каждого конкретного покупателя в процессе принятия им решения о покупке?
6. Кто может оказать влияние на их выбор и окончательное решение?
7. В чем будет заключаться риск от принятого решения для обоих?

Задание 3. Разработка стратегий влияния для особых типов покупательского поведения

Изучите характеристики особых типов покупательского поведения (импульсивные покупки, поиск разнообразия).

На примере конкретных товаров / услуг, сформулируйте стратегии влияния для каждого типа покупательского поведения. Разработайте рекомендации по основным элементам комплекса маркетинга.

Результаты оформите в виде таблицы 1.

Таблица 1- Стратегии влияния для особых типов покупательского поведения

Тип покупательского поведения	Категория товара/услуги	Стратегия влияния	Рекомендации в отношении комплекса маркетинга

Задание 4. Анализ результатов исследования покупательского поведения.

По результатам исследования покупательского поведения, в зависимости от размаха поиска информации при принятия решения о покупке, были выделены три сегмента рынка. По каждому сегменту, от общего числа покупателей был определен процент купивших марку компании. Результаты приведены в таблице 2:

Таблица 2 - Результаты исследования поведения потребителей: поиск информации

Размах поиска	Купили марку компании, %	Купили марки – конкуренты, %
Минимальный	3	97
Умеренный	9	91

Максимальный	17	83

Какие выводы можно сделать на основе этих результатов? Предложите компании рекомендации по повышению эффективности влияния на решение потребителей.

В таблице 3 приведены результаты исследования потребителей, в ходе которого рассматривался вопрос, воплотится ли предпочтение, оказываемое потребителем какой-либо марке на стадии осознания потребности в фактическую покупку. Потребителей, которые только приступили к принятию решения, спрашивали о наиболее предпочтительной марке из марок нашей компании и двух компаний конкурентов.

Таблица 3 - Результаты исследования поведения потребителей: осознание потребности – покупка

Марка	Предпочтения потребителя в момент осознания потребности ,%	Доля совершенных покупок, %
Наша марка	50	30
Конкурент А	30	50
Конкурент В	20	20
Всего	100	100

Какие выводы можно сделать на основе данной информации? Предложите компании рекомендации по повышению эффективности влияния на решение потребителей.

Методические указания. Предлагаемые рекомендации должны касаться совершенствования основных элементов комплекса маркетинга (товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политик). При выполнении задания следует пользоваться содержание тем 2 , 3.

Задание 5. Как попасть в набор альтернатив покупателя?

Вы являетесь владельцем ресторана русской кухни, расположенного в спальном районе города. Поскольку заведение новое, необходимо, чтобы Ваше заведение попало в набор альтернатив потребителя, то есть было узнаваемым и по ключевым характеристикам соответствовало предпочтениям целевого сегмента.

Какие рекламные мероприятия Вы могли бы предложить для своего заведения? Какой информацией о нем, в первую очередь, постарались обеспечить бы потребителя?

Если потребитель раньше никогда не бывал в Вашем ресторане, считая, что все заведения подобного типа имеют ограниченное меню, низкий уровень сервиса и специфичную атмосферу, каким образом Вы постарались бы изменить его отношение?

Задание 6. Моделирование процесса принятия решения о покупке

Выберите категорию товара / услуги. Опишите ее типичного целевого потребителя. Смоделируйте процесс принятия решения о покупке, характерный для большинства потребителей, впервые приобретающих такой товар/услугу:

- проанализируйте этапы процесса принятия решения о покупке,
- определите критерии предпокупочной оценки вариантов и их вес для типичного потребителя вашего товара / услуги,
- укажите наиболее значимые факторы, влияющие на покупательское поведение.

Определите тип принятия решения о покупке данного товара / услуги. Предложите маркетинговые мероприятия, позволяющие эффективно воздействовать на покупателя на каждом этапе процесса принятия решения.

Методические указания. При выполнении задания следует пользоваться содержанием тем 2, 3, 4.

Задание 7. Диагностика процесса принятия решения о покупке

С целью диагностики процесса принятия решения о покупке разработайте опросник.

Вопросы должны позволить Вам измерить следующие основные аспекты поведения потребителя:

- мотивацию и осознание потребности;
- поиск информации;
- предпокупочную оценку вариантов;
- покупку;
- оценку результата покупки.

Проведите опрос потребителя по поводу его покупок в двух различных категориях товаров / услуг, На основе полученной информации сделайте заключение о типе покупательского решения и степени заинтересованности в каждом случае.

Задание 8. Оценка покупательской логистики и внутримагазинных факторов.

На основе примера из реальной деловой практики проведите анализ основных аспектов покупательской логистики и внутримагазинных факторов влияния на покупательское поведение.

Результаты оформите в виде презентации.

Задание 9. Измерение установки к марке по методу идеальной точки

В таблице 5 приведены результаты измерения отношения потребителей к марке безалкогольного напитка, проведенного с использованием многофакторного метода идеальной точки.

Таблица 5 - Результаты измерения отношения потребителей

Показатель	Важность	Идеальная точка	Мнение о марке
1. Вкус	5	2	2
2. Степень газированности	2	3	3
3. Калорийность	3	5	4
4. Цена	4	5	4

Вычислите отношение к марке. Определите, какие показатели продукта потребители воспринимают как его сильные стороны, а какие – как слабые? Предложите все возможные изменения, способные улучшить отношение к марке.

Методические указания. При выполнении задания следует пользоваться содержанием слайдов 15 -18 темы 5.

Творческое задание 10. Измерение установок потребителей с использованием многофакторных моделей

Сформулируйте от 10 до 12 атрибутов (показателей) для чипсов или сухариков (снеков), выберите три разных производителя и рассчитайте (дегустация обязательна) свое отношение к свойствам продуктов методом идеальной точки.

Творческое задание 11. Анализ маркетингового стимула с точки зрения процесса обработки информации потребителем

В качестве маркетингового стимула подберите образец печатной рекламы (товара / услуги / компании по выбору). Проведите анализ данного маркетингового стимула с учетом знаний о последовательности процесса обработки информации потребителями и принципах организации стимулов (таблица 6).

Поясните полученные результаты. Насколько успешно проходит стимул каждую из стадий процесса обработки информации? Какие характеристики стимула способствуют / препятствуют этому?

Таблица 6- Анализ маркетингового стимула с точки зрения последовательности процесса обработки информации

Стадия процесса обработки информации	Детерминанты стимула

Примеры расчетных практических заданий

Форма практического занятия: практикум по решению задач

Задание 1. Иллюстрация правил покупательских решений

На основе данных таблицы 4 определите, какие правила решения приведут покупателя к выбору каждой из четырех марок.

Таблица 4 - Рейтинг для иллюстрации правил решения

Показатель	Значимость показателя	Марка А	Марка Б	Марка В	Марка Г
Вкус	4	Отлично	Отлично	Очень хорошо	Отлично
Цена	3	Очень хорошо	Хорошо	Отлично	Удовлетв.
Питательность	2	Хорошо	Хорошо	Плохо	Отлично
Удобство	1	Удовлетв.	Хорошо	Отлично	Отлично

Прокомментируйте полученные результаты. Для каждой из марок предложите стратегии влияния и все возможные изменения, способные улучшить ее положение.

Задание 2

Определение индекса лояльности потребителей.

Разработайте анкету с вопросами. В зависимости от ответов покупателей (можно, предполагаемых), их в первую очередь нужно разделить на три следующие группы:

1. Сторонники (клиенты с оценкой 9-10).
2. Нейтральные потребители (клиенты с оценкой 7-8).
3. Критики (клиенты с оценкой 0-6).

NPS компании = (% сторонников – % критиков) х 100%.

Условие. В результате опроса 70% клиентов поставили оценку 9 или 10, а 10% – 1-6. Определите NPS.

Задание 3

Представьте, что возникла необходимость глубже изучить мотивы и отношение потребителей к выбранному товару.

Составьте список из 10 тестовых слов (выражений) для реализации метода словарной ассоциации и три фразы для реализации метода завершения предложения. Обоснуйте выбор данных слов и фраз. Как можно конкретнее опишите, что Вы сможете узнать при использовании описанных методов проецирования.

Задание 4

Найти среднюю стоимость заказа (средний чек)

Средний чек – это простой, но очень важный финансовый показатель. Если в интернет-магазине продаются и товары VIP-категории и дешевые заказы, показатель будет сильно усреднен.

Данное задание применимо для примера, если большинство примерно одной ценовой категории.
Показатель средней стоимости позволяет отследить динамику продаж, понять, в какие дни или месяцы люди покупают больше, и в связи с этим настраивать рекламные кампании с учетом ценовых предпочтений посетителей.
Средний чек = Общая стоимость всех товаров / общее количество заказов за период
Исходные условия: выручка 1000000, клиентов: 250

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление поведением потребителей» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Процесс принятия потребительского решения и его факторы.
2. Факторная модель потребительского поведения
3. Факторы глобализации рынков. Интернет-маркетинг и поведение потребителей.
4. Факторы внешнего влияния на потребительское поведение.

5. Демография и культура в потребительском поведении.

6. Ценностный компонент культуры потребительского сегмента.

7. Культурные вариации в потребительском поведении.

8. Особенности кросс-культурных и глобальных маркетинговых стратегий: потребительский аспект.

9. Интеррыночная сегментация: факторы и примеры использования.

10. Социальное положение потребителя и его маркетинговое значение.

11. Социальный статус потребителей: показатели и выбор шкалы оценки.

12. Типы групп влияния на потребительское поведение.

13. Формы влияния референтных групп на потребительский выбор.

14. Модели процессов персонального влияния; глобальные коммуникации.

15. Диффузия инноваций и классификация потребителей по скорости освоения инноваций.

16. Лица, влияющие на мнения: характеристика, мотивация влияния, использование в маркетинге.

17. Домохозяйство, его типы, структура, жизненный цикл в маркетинговых решениях.

18. Домохозяйство; ролевое поведение и социализация потребителя в маркетинговых решениях.

19. Внутренние факторы поведения потребителей и их использование в маркетинге.

20. Процесс обработки информации потребителем и его маркетинговое значение.

21. Восприятие, его компоненты и роль в обработке информации потребителем.

22. Стимульные факторы в восприятии маркетинговых сообщений.

23. Управление экспозицией и вниманием в процессе потребительского восприятия.

24. Факторы интерпретации маркетинговых сообщений.

25. Методы условной рефлексии в обучении потребителей.

26. Методы когнитивного обучения, метод моделирования и их использование в маркетинге.

27. Основные характеристики обучения потребителей и их использование для маркетинговых решений.

Задания 2 типа

1. Память, ее виды и использование в маркетинговых сообщениях. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

2. Схема мотивации. Мотивы поведения потребителей, их виды и использование в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

3. Множество мотивов и мотивационный конфликт: использование в продвижении товара/услуги/идеи. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

4. Личность и ее значение в потребительском поведении. Эмоции и их использование в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

5. Жизненный стиль потребителей, его модели и их использование в маркетинговых решениях. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

6. Ресурсы потребителей и их маркетинговое значение. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

7. Формирование и измерение знания потребителя о продукте, его покупке и использовании. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

8. Компоненты отношения потребителей к продукту, их взаимосвязь и значение в маркетинговых решениях. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

9. Отношение потребителей к продукту, производителю, продавцу и методы его измерения. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

10. Мультиатрибутивные модели отношения потребителей к продукту и их значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

11. Изменение отношения потребителя к продукту по аффективному, поведенческому и когнитивному компонентам. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

12. Роль и типы ситуационных факторов в принятии решения о покупке. Их значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

13. Критерии классификации потребительских решений и их значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

14. Активация осознания проблемы потребителем. Схема активации и ее использование в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

15. Информационный поиск в потребительском решении: значение и характеристики. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

16. Оценочные критерии в потребительском решении и их использование в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

17. Правила принятия решений о выборе альтернатив: виды и значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

18. Некомпенсационные правила решений: совместное и раздельное правила. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

19. Некомпенсационные правила решений: «элиминирование по аспектам» и лексиграфическое. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

20. Компенсационные правила решений: простое и взвешенное сложение. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

21. Источник покупки: критерии выбора потребителем. Мотивы шоп-туров. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

22. Маркетинг отношений; электронные средства и телекоммуникации. *CRM* и *CMR*. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

23. Варианты использования покупок потребителем и их значение в маркетинге. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

24. Послепокупочная оценка альтернатив; пути сохранения потребителей. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

25. Типы деловых покупателей и решений о покупке; специфика маркетинга для каждого типа. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

26. Деловое, в том числе организационное, покупательское поведение: особенности и модель. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

27. Организационный стиль и его факторы. Покупающий центр. Типы решений. Приведите пример использования в коммуникациях с потребителями.

Задания 3 типа

1. Предприятие действует на рынке, где потенциальные потребители составляют 10 % всего населения региона. 40 % населения потенциального рынка нуждаются в товарах фирмы, располагают необходимыми средствами и имеют доступ к продукции предприятия. 20% населения потенциального рынка не могут реализовать свою заинтересованность по различным, не зависимым от предприятия, причинам. Имеющиеся производственные мощности предприятия позволяют обслуживать 10 % покупателей потенциального рынка, из которых половина предприятие уже обслуживает. Проведите классификацию рынка потенциальных

потребителей с точки зрения их доступности. Определите количество человек в каждой группе, если население региона, где действует фирма, составляет 35 тыс. человек.

2. Фирма реализует 4 ассортиментные группы продукции трем сегментам покупателей. Средняя рентабельность реализации продукции первой ассортиментной группы составляет 20 %, второй – 10%, третьей – 5% и четвертой – 1 %. Потребители первого сегмента в основном приобретают продукцию первой и второй ассортиментных групп; потребители второго сегмента покупают продукцию первой и четвертой группы; потребители третьего сегмента покупают продукцию третьей и четвертой группы. Проанализируйте выгодность трех сегментов потребителей и предложите стратегические направления дальнейшей работы с ними.
3. В исследовании имиджа торговой марки оценивалось восприятие четырех торговых марок («A», «B», «C», «D») одной и той же товарной категории. Коэффициенты важности четырех наиболее значимых характеристик товара равны: 0,4; 0,3; 0,2; 0,1. Оценки воспринимаемого присутствия каждой характеристики составляют: у марки «A» – 8, 4, 1, 1; у марки «B» – 8, 3, 5, 3; у марки «C» – 6, 6, 5, 3; у марки «D» – 5, 9, 6, 5. Требуемый минимум по характеристикам составляет: 5, 3, 2, 2. Возможная максимальная оценка составляет 9. Какую марку предпочтет рынок, если покупатели руководствуются компенсационными / некомпенсационными правилами принятия решения?
4. Проанализируйте лиц, которые участвуют в принятии решения о покупке следующих товаров: прохладительных напитков, ювелирных изделий из драгоценных металлов; косметических товаров для детей дошкольного возраста; диетических продуктов для взрослых; мучных кондитерских изделий; товаров д новобрачных. Какой п покупательского поведения характерен для каждого из предложенных товаров? Предложите вариант рекламы продукции и на кого она должна быть направлена.
5. Приведите примеры практического использования следующих стратегий, нацеленных на преломление негативного отношения потребителей к товарам фирмы: модификация товара, изменение веса атрибутов, изменение взглядов на марку, изменение мнения о конкурирующих марках, привлечение внимания к игнорируемым атрибутам, изменение нормативных убеждений, изменение мотивации.
6. С помощью предложенного перечня потребностей индивида, постройте иерархию мотиваций индивида, используя принципы теории мотивации А. Маслоу. Потребности индивида: статус, защищенность, самоутверждение, голод, признание, безопасность, жажда, общение, самоуважение, самосохранение.

7. Назовите ту референтную группу, к которой Вы относите себя в данный момент или с которой отождествляли себя в прошлом. Вспомните те ситуации и случаи, в которых Вы принимали решения под воздействием референтной группы. Укажите также, было такое воздействие скрытым или явным.
8. Приведите примеры влияния факторов культурного порядка на выбор потребителем магазинов для совершения покупок, маршрутов путешествий. Приведите примеры влияния социальных факторов на выбор потребителем спортивных, электробытовых и продовольственных товаров.
9. Приведите примеры рекламного воздействия на поведение потребителей по следующим методам: утвердительные высказывания, концентрация на потенциональной экономии, использование авторитетов, «такие же, как все», создание контраста, сравнение, акцент на простоте и скорости получения эффекта, использование позитивных образов, использование юмора, сценарий «проблема-решение», шокирующая реклама, обращение к чувственности и сексу.
10. Розничный торговец только что закончил исследование эффективности расположения товаров в различных местах на прилавке и в магазине в целом. Оказалось, что место на полке и расположение в магазине существенно сказываются на объеме продаж одних товаров (например, печенья), а на продажу других (например, молока) не влияют вообще. Как Вы можете объяснить эти различия?
11. Приведите примеры практического использования следующих методик модификации поведения потребителей: прием однократной подсказки, прием многократной подсказки, принцип взаимности, связывание потребителя обязательствами, навешивание ярлыков, поощрение покупателей.
12. Назовите и охарактеризуйте основные факторы, отличающие процедуру закупки канцелярских товаров (продуктов питания, метизов, мебели, компьютерной техники) для нужд организации от покупки, совершаемой индивидуальным покупателем.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Финансовый менеджмент»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. Аннотация к дисциплине....3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы....4
III. Тематический план....5
IV. Содержание дисциплины....7
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....8
VI. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины....10
VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....13

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Финансовый менеджмент» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент,* утвержденным приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Финансовый менеджмент» дает целостное представление о системе управления финансами предприятий (корпораций), является одной из ключевых в процессе подготовки современных специалистов, поскольку финансы предприятий (корпораций) занимают ведущее место в воспроизводственном процессе, формировании собственных денежных средств и централизованных финансовых ресурсов государства. Современные российские предприятия (корпорации) широко используют рыночные методы регулирования своей деловой активности, оптимизируя организацию и управление финансовыми ресурсами, определяя эффективную финансовую политику формирования основного и оборотного капитала, инвестиций, доходов и расходов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебного плана.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель дисциплины: формирование у студентов практических навыков в области управления финансами организации для эффективного ведения предпринимательской деятельности, решения таких практических задач, как формирование оптимальной структуры капитала организации, принятия решений в сфере управления активами, пассивами, денежными потоками организации, а также обеспечению финансовой устойчивости организации на рынке.

Задачи изучения дисциплины*:*

– сформировать у обучающегося знания в области базовых понятий и инструментария финансового менеджмента, необходимые для эффективного ведения предпринимательской деятельности;

– сформировать у студентов навыки по управлению различными элементами финансовой системы организации: структурой капитала, активами, пассивами, денежными потоками, рисками;

– выработать у обучающихся практические навыки принятия решений по управлению финансами организации для обеспечения ее устойчивости и конкурентоспособности на различных рынках;

– развить и закрепить у студентов знания и навыки ведения финансового учета и отчетности для целей предпринимательской деятельности, оценки результативности бизнеса и его конкурентоспособности.

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК 1.3** Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Нормы российского законодательства и практики в области обеспечения управления финансами компании в Российской Федерации. Цели и задачи управления финансами компании. Методы и инструменты управления активами, источниками финансирования, доходами, финансовыми результатами, денежными потоками, структурой и ценой капитала, финансовыми рисками организации.	Осуществлять деятельность в сфере обеспечения управления финансами компании. Применять методы и инструменты управления активами, источниками финансирования, доходами, финансовыми результатами, денежными потоками, структурой и ценой капитала, финансовыми рисками с целью повышения конкурентоспособности компании.	Проводить деятельность в сфере обеспечения управления финансами компании. Владеть навыками расчета показателей оценки эффективности управления активами, источниками финансирования, доходами, финансовыми результатами, денежными потоками, структурой и ценой капитала, финансовыми рисками, умением интерпретировать результаты анализа и принимать управленческие решения.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
		Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра		
Очная форма										
Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.	4		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.	6		2	4					6	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.	4		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 4. Управление стоимостью капитала организации.	4		2	4					8	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 5. Управление активами организации.	4		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 6. Управление денежными потоками организации.	4		2	2					6	Ситуационный практикум/10 Практикум по решению задач/10
Тема 7. Управление финансовыми рисками организации.	6		4						6	Практикум по решению задач/10
Всего:	**32**		**22**	**10**					**44**	**100**
Контроль, час										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**									
Объем дисциплины (в	**3**									

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
		Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра		
Очная форма										
зачетных единицах)										

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.

Предмет финансового менеджмента. Система целей финансового менеджмента. Финансовый менеджмент как система управления. Информационное обеспечение финансового менеджмента.

Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.

Цель и задачи финансового анализа. Содержание и виды финансового анализа. Задачи и методы анализа финансовой отчетности для целей финансового управления. Финансовые показатели, коэффициенты и пропорции, используемые в финансовом управлении.

Планирование: сущность, цель и задачи финансового планирования. Виды планов. Содержание и последовательность разработки финансовых планов. Методы планирования и прогнозирования финансовых показателей. Финансовая стратегия организации. Бюджетирование как разновидность финансового планирования. Виды финансовых бюджетов. Содержание и последовательность разработки бюджетов.

Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.

Понятие капитала. Состав и формирование собственного капитала. Управление привлечением собственного капитала. Эмиссионная политика. Дивидендная политика.

Характеристика заемного капитала. Привлечение банковского кредита. Привлечение облигационного займа. Привлечение товарного и коммерческого кредита. Использование финансового лизинга.

Тема 4. Управление стоимостью и структурой капитала организации.

Понятие стоимости и структуры капитала. Определение стоимости заемного капитала. Определение стоимости собственного капитала. Средневзвешенная и предельная стоимость капитала. Управление структурой капитала. Эффект финансового рычага.

Тема 5. Управление активами организации.

Цель и задачи управления активами. Управление внеоборотными активами. Управление оборотными активами. Управление производственными запасами. Производственный, финансовый, операционный циклы. Управление денежными средствами. Управление дебиторской задолженностью. Факторинг.

Тема 6. Управление денежными потоками организации.

Понятие и виды денежных потоков. Анализ денежных потоков. Планирование денежных потоков. Оптимизация денежных потоков. Денежный оборот организации.

Тема 7. Управление финансовыми рисками организации.

Сущность и классификация финансовых рисков. Политика управления финансовыми рисками. Методы управления финансовыми рисками. Способы снижения финансовых рисков**.**

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Финансовый менеджмент» используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного

практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время
занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.	Финансовый менеджмент как система управления.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач
Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.	Содержание и виды финансового анализа Содержание и последовательность разработки финансовых планов. Методы планирования и прогнозирования финансовых показателей.	Работа с литературой и Интернет- источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач, Ситуационный практикум
Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.	Эмиссионная политика. Использование финансового лизинга.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач
Тема 4. Управление стоимостью и структурой капитала организации.	Управление структурой капитала..	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач, Ситуационный практикум
Тема 5. Управление активами организации.	Управление внеоборотными активами. Факторинг.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач
Тема 6. Управление денежными потоками организации.	Денежный оборот организации.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач, Ситуационный практикум
Тема 7. Управление финансовыми рисками организации.	Методы управления финансовыми рисками.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, докладу-презентации, тестированию	Практикум по решению задач

VI. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Т. В. Погодина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 351 с. — (Высшее образование). —

ISBN 978-5-534-03375-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468899

2. Финансовый и инвестиционный менеджмент : учебник : [16+] / И.З. Тогузова, Т.А. Хубаев, Л.А. Туаева, З.Р. Тавасиева ; Финансовый университет при Правительстве РФ. – Москва : Прометей, 2018. – 375 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494863

Дополнительная литература:

1. Воронина, М. В. Финансовый менеджмент : учебник / М. В. Воронина. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 399 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573253 : 04.02.2022). – Библиогр.: с. 380-384. – ISBN 978-5-394-03552-4. – Текст : электронный

2. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент : учебник / Т.В. Кириченко. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 484 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573157

3. Руденко, А.М. Методы принятия финансовых решений : учебное пособие / А.М. Руденко, Э.И. Колобова ; Финансовый университет при Правительстве РФ. – Москва : Прометей, 2018. – 294 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494925

4. Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.] ; ответственный редактор Г. Б. Поляк. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 456 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-4395-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/444149

5. Финансовый менеджмент/Ю.Г. Ионова, В.А. Леднев, М.Ю. Андреева; под. Ред. Ю.Г. Ионовой. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015. – 288с. (Серия «Легкий учебник»)

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Корпоративный менеджмент	http://www.cfin.ru/
2.	Портал Финансы	http://www.finansy.ru/
3.	Административно-управленческий портал	http://www.aup.ru/
4.	Финансовый директор	http://www.fd.ru/
5.	Портал финансового менеджера	http://www.financialmanager.ru/
6.	Финансы и кредит	http://www.fin-izdat.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и

техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Финансовый менеджмент» проводится в форме зачета.

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	**Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ**	**Шкала и критерии оценки, балл**
1.	Практикум по решению задач-	Отчет по практикуму «10» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы. «8» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы. «6» – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; имеются ошибки в расчетах; необходимые выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы. «4» – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.
2.	Ситуационный практикум	«10» – ответы развернутые, на все сформулированные вопросы, даны исчерпывающие ответы. «8» – развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов. «6» – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы. «4» – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решению задач

Задание № 1.

Уставный капитал ОАО составляет 10,9 млн. руб.; номинальная стоимость одной акции общества равна 110 руб.; величина активов – 20,7 млн. руб.; оборачиваемость активов – 2,6 раза; рентабельность продаж – 17%; налог на прибыль – 20%. Определите величину чистой прибыли на

одну акцию.

Задание № 2.

Предприятие финансируется за счет дополнительного выпуска обыкновенных акций, а также за счет банковского кредита. Доля собственного капитала на начало года составляла 60% при стоимости данного источника 14%, стоимость кредита – 16%. В отчетном периоде доля собственного капитала снизилась на 10%, стоимости источников финансирования остались неизменными. Чему равна средневзвешенная стоимость капитала (WACC) на конец периода?

Задание № 3.

Рассчитайте среднюю стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников:

а) кредит банка 12 млн. руб. сроком на год под 11,5% годовых;

б) облигационный заем 35 млн. руб., ставка купонного процента 8%, расходы по размещению займа 2,4 млн. руб.;

в) коммерческий кредит 10 млн. руб., отсрочка платежа 40 дней, скидка за наличный платеж 2%;

г) налог на прибыль 20%.

Задание № 4.

Рассчитайте стоимость собственного капитала акционерного общества на основании следующих данных:

а) уставный капитал ОАО состоит из 12 000 привилегированных акций по 400 руб. и 180 000 простых акций по 250 руб., дивиденды в истекшем году были выплачены по привилегированным акциям в размере 7,3%, по простым акциям – 56 руб. на акцию;

б) добавочный капитал равен 10, 6 млн. руб., резервный капитал – 2,2 млн. руб., нераспределенная прибыль 9,8 млн. руб.

Задание № 5.

Определите эффект финансового рычага на основании следующих данных: налог на прибыль – 20 %, прибыль от продаж – 18 млн. руб., стоимость заемного капитала – 15 %, величина заемного капитала – 75 млн. руб., величина собственного капитала – 25 млн. руб.

Задание № 6.

На основе приведенных данных определите продолжительность финансового цикла.

Показатели	На начало года тыс. руб.	На конец года тыс. руб.
Выручка		12100
Себестоимость		6300
Производственные запасы	920	1260
Дебиторская задолженность	1800	2400
Кредиторская задолженность	1460	2310

Задание № 7.

Векселедержатель предъявил для учета в банк вексель на сумму 600 000 р. со сроком

погашения 30.11.2013. Вексель предъявлен 03.11.2013. Банк учитывает вексель по учетной ставке 18%. Какую сумму векселедержатель получит от банка?

Задание № 8.

Определите, используя метод оптимальной партии заказа, сколько раз в год следует закупать материалы.

Имеются следующие данные:

- годовая потребность в материале – 850 т;
- расходы по размещению заказа – 1500 руб. на операцию;
- расходы по хранению – 31 руб./т в год.

Можно ли закупать 1 раз в год? Докажите это расчетами.

Задание № 9.

В первом квартале предприятие реализовало продукции на 13517 тыс. руб., среднеквартальные остатки оборотных активов составили 1428 тыс. руб. Во втором квартале объем реализации продукции увеличится на 14%, а период оборота оборотных активов увеличится на один день. Определите:

а) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и время одного оборота в днях в 1 квартале;

б) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и потребность в оборотном капитале во 2 квартале.

Задание № 10.

Используя модель Баумоля, определить оптимальный остаток денежных средств. Имеются следующие данные: среднемесячные платежи – 26 млн. руб.; издержки по конвертации – 900 руб. на операцию; годовой процент по краткосрочным финансовым вложениям – 4%.

Типовые задания для ситуационных практикумов.

Типовой ситуационный практикум 1

Вы являетесь финансовым менеджером организации. В таблице представлены агрегированные балансовые данные этой организации:

Наименование статей	**Сумма средств, тыс. руб.**		
	На 31 декабря 2XX1 г.	На 31 декабря 2XX2 г.	На 31 декабря 2XX3г.
I. Внеоборотные активы	**948 463**	**689 029**	**1 090 726**
II. Оборотные активы	**635 594**	**703 309**	**478 507**
Запасы и затраты	247 401	230 237	166 951
Дебиторская задолженность	380 282	454 187	301 047
Финансовые вложения	-	-	-
Денежные средства	7 911	18 885	10 509
Баланс	**1 584 057**	**1 392 338**	**1 569 233**
III. Капитал и резервы	**912 565**	**754 719**	**575 662**

IV. Долгосрочные обязательства	**24 265**	**22 729**	**23 722**
V. Краткосрочные обязательства	**647 227**	**614 890**	**969 849**
Займы и кредиты	324 775	211 982	610 128
Кредиторская задолженность	322 452	402 908	359 721
Баланс	**1 584 057**	**1 392 338**	**1 569 233**

- Проведите вертикальный и горизонтальный анализ баланса. Оцените имущественное положение организации?
- Оцените ликвидность баланса хозяйствующие субъекты. Рассчитайте коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности за каждый период. Сформулируйте выводы о динамике изменения ликвидности хозяйствующие субъекты.
- Оцените финансовую устойчивость организации. Как меняется финансовая устойчивость хозяйствующие субъекты? Какие факторы повлияли на финансовую устойчивость?

Типовой ситуационный практикум 2

Имеются следующие данные по открытому акционерному обществу:

а) уставный капитал состоит из 30 000 привилегированных акций по 350 руб. и 150 000 простых акций по 200 руб.

б) добавочный капитал равен 11,2 млн. руб., резервный капитал – 1,9 млн. руб., нераспределенная прибыль 9,9 млн. руб.

в) прибыль текущего года составила 2,77 млн. руб., дивиденды предлагается выплатить в сумме 13 млн. руб.

г) выпущены облигации на сумму 45 млн. руб. без обеспечения.

- Найдите несоответствия российскому законодательству об акционерных обществах.
- Какие меры нужно предпринять, чтобы устранить обнаруженные нарушения?

Типовой ситуационный практикум 3

Вы являетесь финансовым менеджером компании. По итогам прошедшего периода у Вас есть следующие данные: было реализовано продукции на 248 400 тыс. руб., из которых 67% – было оплачено в том же периоде, остальное – в следующем периоде; поступления от дебиторов составили – 84 725 тыс. руб. В тот же период было оплачено сырья и материалов – 91 516 тыс. руб., выплачено заработной платы – 93 540 тыс. руб., оплачено процентов по банковскому кредиту – 6 980 тыс. руб. выплачено дивидендов – 8 700 тыс. руб. Также организациям было закуплено оборудование на сумму 32 750 тыс. руб., в т.ч. выплачен аванс на сумму 15 200 тыс. руб.

Вам необходимо определить коэффициент ликвидности денежного потока и коэффициент эффективности денежного потока. Сделать выводы о текущем управлении денежными потоками и разработать рекомендации по улучшению показателей о повышении эффективности управления денежными потоками предприятия.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Финансовый менеджмент» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя.	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале:

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа.

1. Раскройте систему целей финансового менеджмента.
2. Перечислите и охарактеризуйте базовые концепции финансового менеджмента.
3. Бюджетирование как оперативное финансовое планирование.
4. Состав собственного капитала предприятия.
5. Основные типы дивидендной политики.
6. Основные виды заемного капитала предприятия.
7. Раскройте понятия «стоимость» и «цена капитала».
8. Экономический смысл эффекта финансового рычага.
9. Раскройте понятия «производственный, финансовый, операционный циклы».
10. Основные виды денежных потоков..
11. Охарактеризуйте финансовый менеджмент как систему управления.
12. Взаимосвязь ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.
13. Содержание и последовательность разработки бюджетов предприятия.
14. Политика формирования собственного капитала.
15. Преимущества и недостатки банковского кредита как способа финансирования деятельности предприятия.
16. Преимущества и недостатки облигационного займа как способа финансирования деятельности предприятия.
17. Политика финансирования оборотных активов.
18. Инвестиции в дебиторскую задолженность
19. Методы управления дебиторской задолженностью
20. Управление стоимостью и структурой капитала.
21. Совместное управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

22. Содержание кредитной политики предприятия.
23. Методы оценки стоимости собственного капитала.
24. Методика оценки средневзвешенной стоимости капитала.
25. Финансовые риски: понятие, классификация.

Задания 2 типа.

1. Можно ли начинать процесс текущего планирования (бюджетирования) с составления бюджета доходов и расходов? Поясните.
2. Для каких целей используется показатель средневзвешенной стоимости капитала? Практическое значение.
3. В чем сущность дивидендного подхода к определению стоимости собственного капитала? Преимущества и недостатки.
4. Управление стоимостью и структурой капитала. Практическое значение.
5. Произведите сравнение коммерческого кредита и финансового лизинга как способов финансирования деятельности предприятия.
6. Приведите примеры положительного и отрицательного эффекта финансового рычага.
7. Приведите примеры управления производственным, финансовым и операционным циклом предприятия.
8. Определение оптимального остатка денежных активов. Поясните практический смысл.
9. Определение оптимального размера производственных запасов. Поясните практический смысл.
10. Может ли чистый денежный поток за плановый период времени быть отрицательной величиной? Поясните ответ.
11. Согласны ли вы с утверждением, что при прочих равных условиях рост средневзвешенной стоимости капитала приводит к снижению стоимости компании? Обоснуйте ответ.
12. Согласны ли вы с утверждением, что банковский кредит – наиболее дешевый и доступный источник заемного капитала? Обоснуйте ответ.
13. Согласны ли вы с утверждением, что выплата дивидендов акциями уменьшает величину собственного капитала? Обоснуйте ответ.
14. Согласны ли Вы с утверждением, что собственный капитал является бесплатным источником финансирования? Обоснуйте ответ.
15. Согласны ли вы с утверждением, что выпуск облигаций приводит к повышению инвестиционной привлекательности предприятия? Обоснуйте ответ.
16. Согласны ли вы с утверждением, что товарный кредит – самый дешевый и доступный источник заемного капитала? Обоснуйте ответ.
17. Согласны ли вы с утверждением, что применение нелинейного способа амортизации по сравнению с линейным, на 1-ом году срока полезного использования актива, не влияет на величину чистой прибыли? Обоснуйте ответ.
18. Согласны ли вы с утверждением, что более высокому удельному весу внеоборотных активов в составе имущества предприятия должен соответствовать больший удельный вес краткосрочных источников финансирования? Обоснуйте ответ.
19. Какие экономические методы взыскания долгов при задержке платежей вы можете

предложить? Приведите примеры.

20. Согласны ли вы с утверждением, что консервативная политика формирования оборотных активов ведет к увеличению прибыльности предприятия? Обоснуйте ответ.

21. Согласны ли вы с утверждением, что консервативная политика формирования оборотных активов ведет к увеличению прибыльности предприятия? Обоснуйте ответ.

22. Согласны ли вы с утверждением, что чистый денежный поток равен прибыли от операционной деятельности? Обоснуйте ответ.

23. Согласны ли вы с утверждением, что увеличение оттока денежных средств отрицательно повлияет на чистый денежный поток компании?

24. Пусть Тв, Тп, Та - темпы роста объемов «выручки от реализации», «прибыли», «активов» соответственно. Постройте верное неравенство, характеризующее высокую эффективность деятельности организации и качество ее бизнеса.

25. Можно ли начинать процесс текущего финансового планирования с составления бюджета производства? Обоснуйте ответ.

Задания 3 типа.

1. Имеются следующие данные из баланса предприятия: основные средства – 240 тыс. руб.; нематериальные активы – 24 тыс. руб.; денежные средства – 42 тыс. руб.; краткосрочные финансовые вложения – 16 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 78 тыс. руб.; запасы сырья и материалов – 112 тыс. руб., запасы готовой продукции – 42 тыс. руб., кредиторская задолженность – 95 тыс. руб., краткосрочные кредиты –65 тыс. руб.; долгосрочные кредиты – 100 тыс. руб. Определите коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности.

2. Определите рентабельность собственного капитала промышленного предприятия на основании следующих данных: налог на прибыль – 20%; рентабельность активов – 16,4%; коэффициент финансовой независимости – 0,56.

3. Имеются следующие данные из баланса предприятия: основные средства – 900 тыс. руб.; нематериальные активы – 350 тыс. руб.; запасы сырья и материалов – 420 тыс. руб., запасы готовой продукции –120 тыс. руб., кредиторская задолженность – 380 тыс. руб., краткосрочные кредиты банков – 750 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 570 тыс. руб.; денежные средства – 300 тыс. руб.; краткосрочные финансовые вложения – 120 тыс. руб., долгосрочные кредиты – 230 тыс. руб. Определите величину коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами.

4. Имеются следующие данные из баланса предприятия: основные средства – 250 тыс. руб.; нематериальные активы – 38 тыс. руб.; денежные средства – 56 тыс. руб.; краткосрочные финансовые вложения – 15 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 80 тыс. руб.; запасы сырья и материалов – 116 тыс. руб., запасы готовой продукции – 56 тыс. руб., кредиторская задолженность – 105 тыс. руб., краткосрочные кредиты – 76 тыс. руб.; долгосрочные кредиты – 100 тыс. руб. Определите величину чистого оборотного капитала.

5. Средняя величина активов предприятия за период времени составила 112 млн. руб., себестоимость продукции – 159 млн. руб., рентабельность затрат – 17,3%. Определите рентабельность активов.

6. Известны следующие данные по предприятию: внеоборотные активы – 36,2 млн. руб.; собственные оборотные средства – 11,1 млн. руб.; краткосрочные обязательства – 14,8 млн. руб.; долгосрочные обязательства – 16 млн. руб. Определите коэффициент финансового рычага.

7. Определите коэффициент финансовой независимости (автономии) предприятия, если коэффициент финансового рычага равен 2,34.

8. На какой срок нужно разместить на депозит сегодня сумму 110 тыс. руб. под 5,5 % с годовой капитализацией, чтобы получить 140 тыс. руб.?

9. Под какой процент нужно разместить на депозит сегодня сумму 140 тыс. руб. с годовой капитализацией, чтобы получить через шесть лет сумму 215 тыс. руб.?

10.Определите коэффициент финансового рычага промышленного предприятия на основании следующих данных: внеоборотные активы – 80,4 млн. руб.; собственные оборотные средства – 16,9 млн. руб.; кредиторская задолженность – 21,8 млн. руб.; краткосрочные кредиты – 30,5 млн. руб.; долгосрочные кредиты – 20 млн. руб.

11.Уставный капитал ОАО составляет 10,9 млн. руб.; номинальная стоимость одной акции общества равна 110 руб.; величина активов – 20,7 млн. руб.; оборачиваемость активов – 2,6 раза; рентабельность продаж – 17%; налог на прибыль – 20%. Определите величину чистой прибыли на одну акцию.

12.Предприятие финансируется за счет дополнительного выпуска обыкновенных акций, а также за счет банковского кредита. Доля собственного капитала на начало года составляла 60% при стоимости данного источника 14%, стоимость кредита – 16%. В отчетном периоде доля собственного капитала снизилась на 10%, стоимости источников финансирования остались неизменными. Чему равна средневзвешенная стоимость капитала (WACC) на конец периода?

13.Рассчитайте среднюю стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников:

а) кредит банка 12 млн. руб. сроком на год под 11,5% годовых;

б) облигационный заем 35 млн. руб., ставка купонного процента 8%, расходы по размещению займа 2,4 млн. руб.;

в) коммерческий кредит 10 млн. руб., отсрочка платежа 40 дней, скидка за наличный платеж 2%;

г) налог на прибыль 20%.

14.Рассчитайте стоимость собственного капитала акционерного общества на основании следующих данных:

а) уставный капитал ОАО состоит из 12 000 привилегированных акций по 400 руб. и 180 000 простых акций по 250 руб., дивиденды в истекшем году были выплачены по привилегированным акциям в размере 7,3%, по простым акциям – 56 руб. на акцию;

б) добавочный капитал равен 10, 6 млн. руб., резервный капитал – 2,2 млн. руб., нераспределенная прибыль 9,8 млн. руб.

15.Определите эффект финансового рычага на основании следующих данных: налог на прибыль – 20 %, прибыль от продаж –18 млн. руб., стоимость заемного капитала – 15 %, величина заемного капитала – 75 млн. руб., величина собственного капитала – 25 млн. руб.

16.На основе приведенных данных определите продолжительность финансового цикла.

Показатели	**На начало года тыс. руб.**	**На конец года тыс. руб.**
Выручка		12100
Себестоимость		6300
Производственные запасы	920	1260
Дебиторская задолженность	1800	2400
Кредиторская задолженность	1460	2310

17.Векселедержатель предъявил для учета в банк вексель на сумму 600 000 р. со сроком погашения 30.11.2013. Вексель предъявлен 03.11.2013. Банк учитывает вексель по учетной ставке 18%. Какую сумму векселедержатель получит от банка?

18.Определите, используя метод оптимальной партии заказа, сколько раз в год следует закупать материалы.

Имеются следующие данные:

- годовая потребность в материале – 850 т;
- расходы по размещению заказа – 1500 руб. на операцию;
- расходы по хранению – 31 руб./т в год.

Можно ли закупать 1 раз в год? Докажите это расчетами.

19.В первом квартале предприятие реализовало продукции на 13517 тыс. руб., среднеквартальные остатки оборотных активов составили 1428 тыс. руб. Во втором квартале объем реализации продукции увеличится на 14%, а период оборота оборотных активов увеличится на один день. Определите:

а) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и время одного оборота в днях в 1 квартале;

б) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и потребность в оборотном капитале во 2 квартале.

20.Используя модель Баумоля, определить оптимальный остаток денежных средств. Имеются следующие данные: среднемесячные платежи – 26 млн. руб.; издержки по конвертации – 900 руб. на операцию; годовой процент по краткосрочным финансовым вложениям – 4%.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Финансовый менеджмент»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине 3

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 3

3. Тематический план 5

4. Содержание дисциплины 6

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .... **Ошибка! Закладка не определена.**

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 10

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 14

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Финансовый менеджмент» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент,* утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации№ 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Финансовый менеджмент» дает целостное представление о системе управления финансами предприятий (корпораций), является одной из ключевых в процессе подготовки современных специалистов, поскольку финансы предприятий (корпораций) занимают ведущее место в воспроизводственном процессе, формировании собственных денежных средств и централизованных финансовых ресурсов государства. Современные российские предприятия (корпорации) широко используют рыночные методы регулирования своей деловой активности, оптимизируя организацию и управление финансовыми ресурсами, определяя эффективную финансовую политику формирования основного и оборотного капитала, инвестиций, доходов и расходов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебного плана.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель дисциплины: формирование у студентов практических навыков в области управления финансами организации для эффективного ведения предпринимательской деятельности, решения таких практических задач, как формирование оптимальной структуры капитала организации, принятия решений в сфере управления активами, пассивами, денежными потоками организации, а также обеспечению финансовой устойчивости организации на рынке.

Задачи изучения дисциплины*:*

– сформировать у обучающегося знания в области базовых понятий и инструментария финансового менеджмента, необходимые для эффективного ведения предпринимательской деятельности;

– сформировать у студентов навыки по управлению различными элементами финансовой системы организации: структурой капитала, активами, пассивами, денежными потоками, рисками;

– выработать у обучающихся практические навыки принятия решений по управлению финансами организации для обеспечения ее устойчивости и конкурентоспособности на различных рынках;

– развить и закрепить у студентов знания и навыки ведения финансового учета и отчетности для целей предпринимательской деятельности, оценки результативности бизнеса и его конкурентоспособности.

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК 1.3** Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Нормы российского законодательства и практики в области обеспечения управления финансами компании в Российской Федерации. Цели и задачи управления финансами компании. Методы и инструменты управления активами, источниками финансирования, доходами, финансовыми результатами, денежными потоками, структурой и ценой капитала, финансовыми рисками организации.	Осуществлять деятельность в сфере обеспечения управления финансами компании. Применять методы и инструменты управления активами, источниками финансирования, доходами, финансовыми результатами, денежными потоками, структурой и ценой капитала, финансовыми рисками с целью повышения конкурентоспособности компании.	Проводить деятельность в сфере обеспечения управления финансами компании. Владеть навыками расчета показателей оценки эффективности управления активами, источниками финансирования, доходами, финансовыми результатами, денежными потоками, структурой и ценой капитала, финансовыми рисками, умением интерпретировать результаты анализа и принимать управленческие решения.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
		Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра		
Очная форма										
Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.	4		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.	6		2	4					6	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.	4		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 4. Управление стоимостью капитала организации.	4		2	4					8	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 5. Управление активами организации.	4		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 6. Управление денежными потоками организации.	4		2	2					6	Ситуационный практикум/10 Практикум по решению задач/10
Тема 7. Управление финансовыми рисками организации.	6		4						6	Практикум по решению задач/10
Всего:	**32**		**22**	**10**					**44**	**100**
Контроль, час										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.

Предмет финансового менеджмента. Система целей финансового менеджмента. Финансовый менеджмент как система управления. Информационное обеспечение финансового менеджмента.

Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.

Цель и задачи финансового анализа. Содержание и виды финансового анализа. Задачи и методы анализа финансовой отчетности для целей финансового управления. Финансовые показатели, коэффициенты и пропорции, используемые в финансовом управлении.

Планирование: сущность, цель и задачи финансового планирования. Виды планов. Содержание и последовательность разработки финансовых планов. Методы планирования и прогнозирования финансовых показателей. Финансовая стратегия организации. Бюджетирование как разновидность финансового планирования. Виды финансовых бюджетов. Содержание и последовательность разработки бюджетов.

Тема 3.Управление собственным и заемным капиталом организации.

Понятие капитала. Состав и формирование собственного капитала. Управление привлечением собственного капитала. Эмиссионная политика. Дивидендная политика.

Характеристика заемного капитала. Привлечение банковского кредита. Привлечение облигационного займа. Привлечение товарного и коммерческого кредита. Использование финансового лизинга.

Тема 4. Управление стоимостью и структурой капитала организации.

Понятие стоимости и структуры капитала. Определение стоимости заемного капитала. Определение стоимости собственного капитала. Средневзвешенная и предельная стоимость капитала. Управление структурой капитала. Эффект финансового рычага.

Тема 5. Управление активами организации.

Цель и задачи управления активами. Управление внеоборотными активами. Управление оборотными активами. Управление производственными запасами. Производственный, финансовый, операционный циклы. Управление денежными средствами. Управление дебиторской задолженностью. Факторинг.

Тема 6. Управление денежными потоками организации.

Понятие и виды денежных потоков. Анализ денежных потоков. Планирование денежных

потоков. Оптимизация денежных потоков. Денежный оборот организации.

Тема 7.Управление финансовыми рисками организации.

Сущность и классификация финансовых рисков. Политика управления финансовыми рисками. Методы управления финансовыми рисками. Способы снижения финансовых рисков**.**

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Финансовый менеджмент» используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и

проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции

даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного

разъяснения преподавателем

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.	Финансовый менеджмент как система управления.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач
Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.	Содержание и виды финансового анализа Содержание и последовательность разработки финансовых планов. Методы планирования и прогнозирования финансовых показателей.	Работа с литературой и Интернет- источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач, Ситуационный практикум
Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.	Эмиссионная политика. Использование финансового лизинга.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач
Тема 4. Управление стоимостью и структурой капиталаорганизации.	Управление структурой капитала..	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач, Ситуационный практикум
Тема 5. Управление активамиорганизации.	Управление внеоборотными активами. Факторинг.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач
Тема 6. Управление денежными потокамиорганизации.	Денежный оборот организации.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Практикум по решению задач, Ситуационный практикум
Тема 7. Управление финансовыми рискамиорганизации.	Методы управления финансовыми рисками.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, докладу-презентации, тестированию	Практикум по решению задач

VI. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Т. В. Погодина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 351 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03375-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468899

2. Финансовый и инвестиционный менеджмент : учебник : [16+] / И.З. Тогузова, Т.А. Хубаев, Л.А. Туаева, З.Р. Тавасиева ; Финансовый университет при Правительстве РФ. – Москва : Прометей, 2018. – 375 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494863

Дополнительная литература:

1. Воронина, М. В. Финансовый менеджмент : учебник / М. В. Воронина. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 399 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573253 : 04.02.2022). – Библиогр.: с. 380-384. – ISBN 978-5-394-03552-4. – Текст : электронный

2. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент : учебник / Т.В. Кириченко. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 484 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573157

3. Руденко, А.М. Методы принятия финансовых решений : учебное пособие / А.М. Руденко, Э.И. Колобова ; Финансовый университет при Правительстве РФ. – Москва : Прометей, 2018. – 294 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494925

4. Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.] ; ответственный редактор Г. Б. Поляк. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 456 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-4395-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/444149

5. Финансовый менеджмент/Ю.Г. Ионова, В.А. Леднев, М.Ю. Андреева; под. Ред. Ю.Г. Ионовой. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015. – 288с. (Серия «Легкий учебник»)

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Корпоративный менеджмент	http://www.cfin.ru/
2.	Портал Финансы	http://www.finansy.ru/
3.	Административно-управленческий портал	http://www.aup.ru/
4.	Финансовый директор	http://www.fd.ru/
5.	Портал финансового менеджера	http://www.financialmanager.ru/
6.	Финансы и кредит	http://www.fin-izdat.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса

Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные баз данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

VII. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине «Финансовый менеджмент» проводится в форме зачета.

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	**Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ**	**Шкала и критерии оценки, балл**
1.	Практикум по решению задач-	Отчет по практикуму «10» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы. «8» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы. «6» – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; имеются ошибки в расчетах; необходимые выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы. «4» – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.
2.	Ситуационный практикум	«10» – ответы развернутые, на все сформулированные вопросы, даны исчерпывающие ответы. «8» – развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов. «6» – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы. «4» – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решению задач

Задание № 1.

Уставный капитал ОАО составляет 10,9 млн. руб.; номинальная стоимость одной акции общества равна 110 руб.; величина активов – 20,7 млн. руб.; оборачиваемость активов – 2,6 раза; рентабельность продаж – 17%; налог на прибыль – 20%. Определите величину чистой прибыли на одну акцию.

Задание № 2.

Предприятие финансируется за счет дополнительного выпуска обыкновенных акций, а также за счет банковского кредита. Доля собственного капитала на начало года составляла 60% при стоимости данного источника 14%, стоимость кредита – 16%. В отчетном периоде доля собственного капитала снизилась на 10%, стоимости источников финансирования остались неизменными. Чему равна средневзвешенная стоимость капитала (WACC) на конец периода?

Задание № 3.

Рассчитайте среднюю стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников:

а) кредит банка 12 млн. руб. сроком на год под 11,5% годовых;

б) облигационный заем 35 млн. руб., ставка купонного процента 8%, расходы по размещению займа 2,4 млн. руб.;

в) коммерческий кредит 10 млн. руб., отсрочка платежа 40 дней, скидка за наличный платеж 2%;

г) налог на прибыль 20%.

Задание № 4.

Рассчитайте стоимость собственного капитала акционерного общества на основании следующих данных:

а) уставный капитал ОАО состоит из 12 000 привилегированных акций по 400 руб. и 180 000 простых акций по 250 руб., дивиденды в истекшем году были выплачены по привилегированным акциям в размере 7,3%, по простым акциям – 56 руб. на акцию;

б) добавочный капитал равен 10, 6 млн. руб., резервный капитал – 2,2 млн. руб., нераспределенная прибыль 9,8 млн. руб.

Задание № 5.

Определите эффект финансового рычага на основании следующих данных: налог на прибыль – 20 %, прибыль от продаж – 18 млн. руб., стоимость заемного капитала – 15 %, величина заемного капитала –

75 млн. руб., величина собственного капитала – 25 млн. руб.

Задание № 6.

На основе приведенных данных определите продолжительность финансового цикла.

Показатели	На начало года тыс. руб.	На конец года тыс. руб.
Выручка		12100
Себестоимость		6300
Производственные запасы	920	1260
Дебиторская задолженность	1800	2400
Кредиторская задолженность	1460	2310

Задание № 7.

Векселедержатель предъявил для учета в банк вексель на сумму 600 000 р. со сроком погашения 30.11.2013. Вексель предъявлен 03.11.2013. Банк учитывает вексель по учетной ставке 18%. Какую сумму векселедержатель получит от банка?

Задание № 8.

Определите, используя метод оптимальной партии заказа, сколько раз в год следует закупать материалы.

Имеются следующие данные:

- годовая потребность в материале – 850 т;
- расходы по размещению заказа – 1500 руб. на операцию;
- расходы по хранению – 31 руб./т в год.

Можно ли закупать 1 раз в год? Докажите это расчетами.

Задание № 9.

В первом квартале предприятие реализовало продукции на 13517 тыс. руб., среднеквартальные остатки оборотных активов составили 1428 тыс. руб. Во втором квартале объем реализации продукции увеличится на 14%, а период оборота оборотных активов увеличится на один день. Определите:

а) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и время одного оборота в днях в 1 квартале;

б) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и потребность в оборотном капитале во 2 квартале.

Задание № 10.

Используя модель Баумоля, определить оптимальный остаток денежных средств. Имеются следующие данные: среднемесячные платежи – 26 млн. руб.; издержки по конвертации – 900 руб. на операцию; годовой процент по краткосрочным финансовым

вложениям – 4%.

Типовые задания для ситуационных практикумов.

Типовой ситуационный практикум 1

Вы являетесь финансовым менеджером организации. В таблице представлены агрегированные балансовые данные этой организации:

Наименование статей	**Сумма средств, тыс. руб.**		
	На 31 декабря 2XX1 г.	На 31 декабря 2XX2 г.	На 31 декабря 2XX3г.
I. Внеоборотные активы	**948 463**	**689 029**	**1 090 726**
II. Оборотные активы	**635 594**	**703 309**	**478 507**
Запасы и затраты	247 401	230 237	166 951
Дебиторская задолженность	380 282	454 187	301 047
Финансовые вложения	-	-	-
Денежные средства	7 911	18 885	10 509
Баланс	**1 584 057**	**1 392 338**	**1 569 233**
III. Капитал и резервы	**912 565**	**754 719**	**575 662**
IV. Долгосрочные обязательства	**24 265**	**22 729**	**23 722**
V. Краткосрочные обязательства	**647 227**	**614 890**	**969 849**
Займы и кредиты	324 775	211 982	610 128
Кредиторская задолженность	322 452	402 908	359 721
Баланс	**1 584 057**	**1 392 338**	**1 569 233**

- Проведите вертикальный и горизонтальный анализ баланса. Оцените имущественное положение организации?
- Оцените ликвидность баланса хозяйствующие субъекты. Рассчитайте коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности за каждый период. Сформулируйте выводы о динамике изменения ликвидности хозяйствующие субъекты.
- Оцените финансовую устойчивость организации. Как меняется финансовая устойчивость хозяйствующие субъекты? Какие факторы повлияли на финансовую устойчивость?

Типовой ситуационный практикум 2

Имеются следующие данные по открытому акционерному обществу:

а) уставный капитал состоит из 30 000 привилегированных акций по 350 руб. и 150 000 простых акций по 200 руб.

б) добавочный капитал равен 11,2 млн. руб., резервный капитал – 1,9 млн. руб., нераспределенная прибыль 9,9 млн. руб.

в) прибыль текущего года составила 2,77 млн. руб., дивиденды предлагается выплатить

в сумме 13 млн. руб.

г) выпущены облигации на сумму 45 млн. руб. без обеспечения.

- Найдите несоответствия российскому законодательству об акционерных обществах.
- Какие меры нужно предпринять, чтобы устранить обнаруженные нарушения?

Типовой ситуационный практикум 3

Вы являетесь финансовым менеджером компании. По итогам прошедшего периода у Вас есть следующие данные: было реализовано продукции на 248 400 тыс. руб., из которых 67% – было оплачено в том же периоде, остальное – в следующем периоде; поступления от дебиторов составили – 84 725 тыс. руб. В тот же период было оплачено сырья и материалов – 91 516 тыс. руб., выплачено заработной платы – 93 540 тыс. руб., оплачено процентов по банковскому кредиту – 6 980 тыс. руб. выплачено дивидендов – 8 700 тыс. руб. Также организациям было закуплено оборудование на сумму 32 750 тыс. руб., в т.ч. выплачен аванс на сумму 15 200 тыс. руб.

Вам необходимо определить коэффициент ликвидности денежного потока и коэффициент эффективности денежного потока. Сделать выводы о текущем управлении денежными потоками и разработать рекомендации по улучшению показателей о повышении эффективности управления денежными потоками предприятия.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Финансовый менеджмент» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 - 69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа.

1. Раскройте систему целей финансового менеджмента.
2. Перечислите и охарактеризуйте базовые концепции финансового менеджмента.
3. Бюджетирование как оперативное финансовое планирование.
4. Состав собственного капитала предприятия.
5. Основные типы дивидендной политики.
6. Основные виды заемного капитала предприятия.
7. Раскройте понятия «стоимость» и «цена капитала».
8. Экономический смысл эффекта финансового рычага.
9. Раскройте понятия «производственный, финансовый, операционный циклы».
10. Основные виды денежных потоков..
11. Охарактеризуйте финансовый менеджмент как систему управления.
12. Взаимосвязь ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.
13. Содержание и последовательность разработки бюджетов предприятия.
14. Политика формирования собственного капитала.
15. Преимущества и недостатки банковского кредита как способа финансирования деятельности предприятия.
16. Преимущества и недостатки облигационного займа как способа финансирования деятельности предприятия.
17. Политика финансирования оборотных активов.
18. Инвестиции в дебиторскую задолженность
19. Методы управления дебиторской задолженностью
20. Управление стоимостью и структурой капитала.
21. Совместное управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.
22. Содержание кредитной политики предприятия.
23. Методы оценки стоимости собственного капитала.
24. Методика оценки средневзвешенной стоимости капитала.
25. Финансовые риски: понятие, классификация.

Задания 2 типа.

1. Можно ли начинать процесс текущего планирования (бюджетирования) с составления бюджета доходов и расходов? Поясните.

2. Для каких целей используется показатель средневзвешенной стоимости капитала? Практическое значение.

3. В чем сущность дивидендного подхода к определению стоимости собственного капитала? Преимущества и недостатки.

4. Управление стоимостью и структурой капитала. Практическое значение.

5. Произведите сравнение коммерческого кредита и финансового лизинга как способов финансирования деятельности предприятия.

6. Приведите примеры положительного и отрицательного эффекта финансового рычага.

7. Приведите примеры управления производственным, финансовым и операционным циклом предприятия.

8. Определение оптимального остатка денежных активов. Поясните практический смысл.

9. Определение оптимального размера производственных запасов. Поясните практический смысл.

10. Может ли чистый денежный поток за плановый период времени быть отрицательной величиной? Поясните ответ.

11. Согласны ли вы с утверждением, что при прочих равных условиях рост средневзвешенной стоимости капитала приводит к снижению стоимости компании? Обоснуйте ответ.

12. Согласны ли вы с утверждением, что банковский кредит – наиболее дешевый и доступный источник заемного капитала? Обоснуйте ответ.

13. Согласны ли вы с утверждением, что выплата дивидендов акциями уменьшает величину собственного капитала? Обоснуйте ответ.

14. Согласны ли Вы с утверждением, что собственный капитал является бесплатным источником финансирования? Обоснуйте ответ.

15. Согласны ли вы с утверждением, что выпуск облигаций приводит к повышению инвестиционной привлекательности предприятия? Обоснуйте ответ.

16. Согласны ли вы с утверждением, что товарный кредит – самый дешевый и доступный источник заемного капитала? Обоснуйте ответ.

17. Согласны ли вы с утверждением, что применение нелинейного способа амортизации по сравнению с линейным, на 1-ом году срока полезного использования актива, не влияет на величину чистой прибыли? Обоснуйте ответ.

18. Согласны ли вы с утверждением, что более высокому удельному весу внеоборотных активов в составе имущества предприятия должен соответствовать больший удельный вес краткосрочных источников финансирования? Обоснуйте ответ.

19. Какие экономические методы взыскания долгов при задержке платежей вы можете предложить? Приведите примеры.

20. Согласны ли вы с утверждением, что консервативная политика формирования оборотных активов ведет к увеличению прибыльности предприятия? Обоснуйте ответ.

21. Согласны ли вы с утверждением, что консервативная политика формирования оборотных активов ведет к увеличению прибыльности предприятия? Обоснуйте ответ.

22. Согласны ли вы с утверждением, что чистый денежный поток равен прибыли от операционной деятельности? Обоснуйте ответ.

23. Согласны ли вы с утверждением, что увеличение оттока денежных средств отрицательно повлияет на чистый денежный поток компании?

24. Пусть Тв, Тп, Та - темпы роста объемов «выручки от реализации», «прибыли», «активов» соответственно. Постройте верное неравенство, характеризующее высокую эффективность деятельности организации и качество ее бизнеса.

25. Можно ли начинать процесс текущего финансового планирования с составления бюджета производства? Обоснуйте ответ.

Задания 3 типа.

1. Имеются следующие данные из баланса предприятия: основные средства – 240 тыс. руб.; нематериальные активы – 24 тыс. руб.; денежные средства – 42 тыс. руб.; краткосрочные финансовые вложения – 16 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 78 тыс. руб.; запасы сырья и материалов – 112 тыс. руб., запасы готовой продукции – 42 тыс. руб., кредиторская

задолженность – 95 тыс. руб., краткосрочные кредиты –65 тыс. руб.; долгосрочные кредиты – 100 тыс. руб. Определите коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности.

2. Определите рентабельность собственного капитала промышленного предприятия на основании следующих данных: налог на прибыль – 20%; рентабельность активов – 16,4%; коэффициент финансовой независимости – 0,56.

3. Имеются следующие данные из баланса предприятия: основные средства – 900 тыс. руб.; нематериальные активы – 350 тыс. руб.; запасы сырья и материалов – 420 тыс. руб., запасы готовой продукции –120 тыс. руб., кредиторская задолженность – 380 тыс. руб., краткосрочные кредиты банков – 750 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 570 тыс. руб.; денежные средства – 300 тыс. руб.; краткосрочные финансовые вложения – 120 тыс. руб., долгосрочные кредиты – 230 тыс. руб. Определите величину коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами.

4. Имеются следующие данные из баланса предприятия: основные средства – 250 тыс. руб.; нематериальные активы – 38 тыс. руб.; денежные средства – 56 тыс. руб.; краткосрочные финансовые вложения – 15 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 80 тыс. руб.; запасы сырья и материалов – 116 тыс. руб., запасы готовой продукции – 56 тыс. руб., кредиторская задолженность – 105 тыс. руб., краткосрочные кредиты – 76 тыс. руб.; долгосрочные кредиты – 100 тыс. руб. Определите величину чистого оборотного капитала.

5. Средняя величина активов предприятия за период времени составила 112 млн. руб., себестоимость продукции – 159 млн. руб., рентабельность затрат – 17,3%. Определите рентабельность активов.

6. Известны следующие данные по предприятию: внеоборотные активы – 36,2 млн. руб.; собственные оборотные средства – 11,1 млн. руб.; краткосрочные обязательства – 14,8 млн. руб.; долгосрочные обязательства – 16 млн. руб. Определите коэффициент финансового рычага.

7. Определите коэффициент финансовой независимости (автономии) предприятия, если коэффициент финансового рычага равен 2,34.

8. На какой срок нужно разместить на депозит сегодня сумму 110 тыс. руб. под 5,5 % с годовой капитализацией, чтобы получить 140 тыс. руб.?

9. Под какой процент нужно разместить на депозит сегодня сумму 140 тыс. руб. с годовой капитализацией, чтобы получить через шесть лет сумму 215 тыс. руб.?

10.Определите коэффициент финансового рычага промышленного предприятия на основании следующих данных: внеоборотные активы – 80,4 млн. руб.; собственные оборотные средства – 16,9 млн. руб.; кредиторская задолженность – 21,8 млн. руб.; краткосрочные кредиты – 30,5 млн. руб.; долгосрочные кредиты – 20 млн. руб.

11.Уставный капитал ОАО составляет 10,9 млн. руб.; номинальная стоимость одной

акции общества равна 110 руб.; величина активов – 20,7 млн. руб.; оборачиваемость активов – 2,6 раза; рентабельность продаж – 17%; налог на прибыль – 20%. Определите величину чистой прибыли на одну акцию.

12.Предприятие финансируется за счет дополнительного выпуска обыкновенных акций, а также за счет банковского кредита. Доля собственного капитала на начало года составляла 60% при стоимости данного источника 14%, стоимость кредита – 16%. В отчетном периоде доля собственного капитала снизилась на 10%, стоимости источников финансирования остались неизменными. Чему равна средневзвешенная стоимость капитала (WACC) на конец периода?

13.Рассчитайте среднюю стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников:

а) кредит банка 12 млн. руб. сроком на год под 11,5% годовых;

б) облигационный заем 35 млн. руб., ставка купонного процента 8%, расходы по размещению займа 2,4 млн. руб.;

в) коммерческий кредит 10 млн. руб., отсрочка платежа 40 дней, скидка за наличный платеж 2%;

г) налог на прибыль 20%.

14.Рассчитайте стоимость собственного капитала акционерного общества на основании следующих данных:

а) уставный капитал ОАО состоит из 12 000 привилегированных акций по 400 руб. и 180 000 простых акций по 250 руб., дивиденды в истекшем году были выплачены по привилегированным акциям в размере 7,3%, по простым акциям – 56 руб. на акцию;

б) добавочный капитал равен 10, 6 млн. руб., резервный капитал – 2,2 млн. руб., нераспределенная прибыль 9,8 млн. руб.

15.Определите эффект финансового рычага на основании следующих данных: налог на прибыль – 20 %, прибыль от продаж –18 млн. руб., стоимость заемного капитала – 15 %, величина заемного капитала – 75 млн. руб., величина собственного капитала – 25 млн. руб.

16.На основе приведенных данных определите продолжительность финансового цикла.

Показатели	**На начало года тыс. руб.**	**На конец года тыс. руб.**
Выручка		12100
Себестоимость		6300
Производственные запасы	920	1260
Дебиторская задолженность	1800	2400
Кредиторская задолженность	1460	2310

17.Векселедержатель предъявил для учета в банк вексель на сумму 600 000 р. со сроком погашения 30.11.2013. Вексель предъявлен 03.11.2013. Банк учитывает вексель по учетной

ставке 18%. Какую сумму векселедержатель получит от банка?

18.Определите, используя метод оптимальной партии заказа, сколько раз в год следует закупать материалы.

Имеются следующие данные:

- годовая потребность в материале – 850 т;
- расходы по размещению заказа – 1500 руб. на операцию;
- расходы по хранению – 31 руб./т в год.

Можно ли закупать 1 раз в год? Докажите это расчетами.

19.В первом квартале предприятие реализовало продукции на 13517 тыс. руб., среднеквартальные остатки оборотных активов составили 1428 тыс. руб. Во втором квартале объем реализации продукции увеличится на 14%, а период оборота оборотных активов увеличится на один день. Определите:

а) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и время одного оборота в днях в 1 квартале;

б) коэффициент оборачиваемости оборотных активов и потребность в оборотном капитале во 2 квартале.

20.Используя модель Баумоля, определить оптимальный остаток денежных средств. Имеются следующие данные: среднемесячные платежи – 26 млн. руб.; издержки по конвертации – 900 руб. на операцию; годовой процент по краткосрочным финансовым вложениям – 4%.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Управление развитием бизнеса»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
3. Тематический план 6
4. Содержание дисциплины 9
5. Методические указания для обучающихся по освоению 13
дисциплины 13
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 25
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 28

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Управление развитием бизнеса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Управление развитием бизнеса» необходимы обучающимся для управления развитием и ростом собственного бизнеса.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в, часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи изучения дисциплины.

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся компетенций для успешного освоения образовательной программы и осуществления стратегического и операционного анализа текущего развития своей компании для постановки целей по ее дальнейшему развитию и росту, и реализация этих целей на примере собственного бизнеса.

Задачи изучения дисциплины:

- Приобретение практических навыков по управлению развитием и ростом (собственного) бизнеса.
- Формирование умений в области управления развитием и ростом (собственного) бизнеса.
- Овладение навыками стратегического и операционного анализа текущего развития своей компании для постановки целей по развитию и росту.
- Овладение навыками анализа внешней среды компании и прогнозирования прибыльности текущей индустрии для проведения перепозиционирование своей компании на рынке.
- Овладение навыками организационной адаптации своей компании к происходящим изменениям в индустрии.
- Овладение навыками разработки и изменения конкурентного поведения своей компании на рынке.
- Овладение навыками проведения сегментация рынка, анализа привлекательности разных сегментов, и возможного изменения сегмента для своего бизнеса.
- Овладение навыками разработки предложений по маркетинговым инновациям в своей компании.
- Овладение навыками технологической реконструкции своего

бизнеса.

- Овладение навыками анализа внутренней среды компании для разработки предложений по росту компании на основе текущих внутренних ресурсов и возможностей организации.
- Овладение навыками разработки видения по реинжинирингу бизнес-процессов.
- Овладение навыками по работе с изменением бренда компании, и проведением ребрендинга.
- Овладение навыками перепозиционирования компании в бизнес-коммуникациях.
- Овладение навыками диверсификации своего бизнеса.
- Овладение навыками организации дружественных слияний, поглощений или партнерству для роста бизнеса.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен развивать в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проекты посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском рынке	**ПК-3**	**ПК-3.1.** Обеспечивает внесение качественных изменений в объекты, бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, ресурсы бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	методы внесения качественных изменений в объекты, бизнес – процессы, бизнес – коммуникации, ресурсы бизнес – проектов	вносить качественные изменения в объекты, бизнес –процессы, бизнес – коммуникации, ресурсы бизнес –проектов	внесения качественных изменений в объекты, бизнес – процессы, бизнес – коммуникации, ресурсы бизнес – проектов	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		ПК-3.2. Обеспечивает количественный рост результатов / свертывание бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	методы обеспечения количественного роста результатов бизнес – проектов	обеспечивать количественный рост результатов бизнес-проектов	обеспечения количественного роста результатов бизнес – проектов	

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ/балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Мастер-класс	Ситуационный (кейс-стадии)	Практикум по решению задач	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Развитие и рост бизнеса, достигшего состояния устойчивости.	1			2						3	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 2. Стратегический и операционный анализ текущего развития как базы для постановки целей по будущему развитию и росту	1				2					2	Практикум по решению задач/6
Тема 3. Прогноз прибыльности текущей индустрии и перепозиционирование компании на рынке.	1			2						2	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 4. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии. Управление изменениями.	1				2					2	Практикум по решению задач/8
Тема 5. Сегментация рынка, анализ привлекательности сегментов, изменение сегментов.	1			2						2	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 6. Анализ текущих конкурентных преимуществ бизнеса и изменение конкурентного поведения.	1				2					2	Практикум по решению задач/8

Тема 7. Непрерывные маркетинговые инновации.	1			2						2	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 8. Технологическая реконструкция бизнеса	1				2					2	Практикум по решению задач/6
Тема 9. Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.	1			2						2	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 10. Реинжиниринг бизнес-процессов.	1				2					2	Практикум по решению задач/6
Тема 11. Формирование бренда компании и проведение ребрендинга	1			2						1	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 12. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.	1				2					1	Практикум по решению задач/6
Тема 13. Диверсификация бизнеса	1			2						1	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 14. Слияния, поглощения и альянсы как новая ступень в развитии бизнеса	1				2					1	Практикум по решению задач/6
Тема 15. Организационный дизайн компании. Анализ альтернативных структур. Организационная трансформация.	1			2						1	Участие в обсуждении ситуационных кейсов/6
Тема 16. Транснационализация деятельности компании.	1				2					1	Практикум по решению задач/6

Курсовая работа										6	100
Всего:	16			16	16					33	2*100
Контроль, час	27										Экзамен
Объем дисциплины (в академических часах)	108										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

4. Содержание дисциплины

Тема 1. **Развитие и рост бизнеса, достигшего состояния устойчивости.**

Матрица [стратегического] роста: проникновение на рынок, развитие рынка, развитие продуктов, диверсификация. Виды роста (приобретения, слияния, объединения, [стратегические] альянсы). Стадии и сложности роста бизнеса на разных стадиях (ИП/ семейный бизнес, малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес, корпорация/ мульти-национальное предприятие).

Тема 2. **Стратегический и операционный анализ текущего развития как базы для постановки целей по будущему развитию и росту.**

Стратегия развития бизнеса: миссия, принципы, ценности, видение, конкурентный план. Диагностика бизнеса. SWOT анализ текущего бизнеса. Бенчмаркинг процессов. Конкурентные преимущества бизнеса и УТП продукта. Разработка видения возможных стадий роста своего бизнеса на ближайшие 5 лет.

Тема 3. **Прогноз прибыльности текущей индустрии и перепозиционирование компании на рынке.**

Анализ внешней среды компании и определение привлекательности индустрии (клиенты/ потребители, их представленность и потребности; поставщики их представленность и потребности; конкуренты их представленность и потребности; вход на рынок новых игроков; специфика выживания среди конкурентов; заменители продуктов и их опасность). Прогноз прибыльности индустрии. Использование результатов анализа для возможного перепозиционирования компании на рынке.

Тема 4. **Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии.**

Жизненный цикл индустрии. Определение размера рынка и тенденций, которые его меняют (консолидация отрасти, новые игроки, дифференциация продуктов, рост производственных мощностей, технологические инновации). Сценарии развития индустрии. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии (включая стратегию на зрелом и падающем рынке). Управление изменениями. Ключевые факторы успеха компании.

Тема 5. **Сегментация рынка, анализ привлекательности сегментов, изменение сегментов.**

Сегментация рынка (определение элементов сегментации,

уменьшение количества переменных сегментации, матрица сегментов). Анализ привлекательности сегмента, определение ключевых факторов успеха сегмента в каждом сегменте, выбор и изменение сегментов.

Тема 6. **Анализ текущих конкурентных преимуществ бизнеса и изменение конкурентного поведения.**

Использование текущих конкурентных преимуществ бизнеса для определения будущего поведения по отношению к конкурентам. Анализ конкурентов и их стратегии поведения на рынке. Гиперконкуренция и теория игр (5 аспектов поведения – кооперация, устрашение, обязательства по конкуренции, изменение ценности индустрии через альянсы, избирательная коммуникация). Изменения конкурентного поведения компании на рынке.

Тема 7. **Непрерывные маркетинговые инновации.**

Развитие психологии непрерывных маркетинговых инноваций. Создание инсайта и гипотезы о существующей на рынке проблемы, определение ЦА и УТП продукта, создание прототипа продукта и его тестирование. Этапы в разработке нового продукта. Подрывные инновации: поиск голубого океана.

Тема 8. **Технологическая реконструкция бизнеса.**

Анализ технологических трендов и определение их потенциала. Новые технологии и создание прибыли. Способы защиты инноваций. Лидирование новых технологий.

Тема 9. **Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.**

Анализ текущих ресурсов и возможностей организации (сильные стороны организации (материальные, нематериальные, человеческие ресурсы), источники преимущества - дифференциация или цена (экономия от масштаба, обучения, дизайна процесса или продукта, низких затрат на ввод продукта, загрузки мощностей), возможности по сохранению ваших сильных сторон (актуальность ресурсов, дефицит, долговечность, невозможность копирования, невозможность воспроизведения). Соответствие сильных сторон компании возможностям завтрашнего дня, необходимые в будущем сильные стороны, усиление слабых сторон или трансформация в сильные стороны.

Тема 10. **Реинжиниринг бизнес-процессов.**

Реинжиниринг бизнес-процессов. Повышение качества и продуктивности работы. Основные показатели прибыльности (основные расходы к продажам – выделение ключевых расходов бизнеса, маржинальность продаж - повышение маржинальности за счет снижения

некоторых расходов, отношение продаж к вашему вложенному капиталу – определение срока окупаемости, рентабельность вложенного капитала (маржа от продаж к продажам к вложенному капиталу) и средняя рентабельность в индустрии. Технологии повышения эффективности. Оптимизация работы с поставщиками.

Тема 11. **Формирование бренда компании и проведение ребрендинга.**

Важность бренда для компании. Разработка бренда (имя, персона, логотип, слоган). Анализ здоровья бренда. Воронка продаж и конверсии (знание, интерес к бренду, желание попробовать, проба, желание приобрести, первая покупка, многократные покупки, лояльность). Работа с улучшением здоровья бренда. Маркетинг и реклама. Маркетинговые исследования. Работа с имиджем бренда. Ребрендинг.

Тема 12. **Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.**

Анализ текущих бизнес-коммуникаций. Внешнее окружение и партнеры компании. GR и CR (корпоративные коммуникации и поддержание отношений с правительственными структурами). Улучшение бизнес-коммуникаций.

Тема 13. **Диверсификация бизнеса.**

Диверсификация бизнеса как важная ступень в росте компании. Конкурентные преимущества диверсификации (экономия масштаба, экономия от интернационализации трансакций, преимущества материнской компании). Специфика управления многопрофильной компанией. Противодействие инерции.

Тема 14. **Слияния, поглощения и альянсы как новая ступень в развитии бизнеса.**

Мотивы слияний и поглощений. Управление слияниями и поглощениями. Создание альянсов. Мотивы для альянсов. Управление стратегическими альянсами.

Тема 15. **Организационных дизайн компании. Анализ альтернативных структур. Организационная трансформация.**

Организационный дизайн (структура организации, организационная культура). Организационная трансформация (выбор организационных единиц, координация, функции). Анализ альтернативных структур (функциональная, дивизиональная, матричная, многопрофильная). Тенденции в организационном дизайне.

Тема 16. **Транснационализация деятельности компании.**

Транснационализация деятельности компании – глобальное развитие и рост. Определение конкурентных преимущества в международном контексте, выход на международный рынок, локализация производства, глобальная интеграция или национальная дифференциация, организация МНП.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, ситуационные практикумы, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

Вводная лекция по дисциплине «Основы социального предпринимательства» даст представление о содержании всего курса, его взаимосвязях с другими дисциплинами, раскроет структуру и логику изучения дисциплины Основы социального предпринимательства.

В ходе проведения *проблемной лекции* преподаватель ставит вопросы, формулирует проблемные ситуации, возникающие в процессе разработки и реализации социального проекта. Проблемная лекция активна, контролирующими вопросами, обсуждениями обеспечивается самостоятельная творческая работа студентов. На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Обобщающая лекция проводится для закрепления полученных студентами знаний. При этом преподаватель вновь выделяет узловые вопросы, способствует применению полученных знаний, умений и навыков в решении конкретных задач разработки социального проекта.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Порядок проведения ситуационного практикума:

1. Этап погружения в совместную деятельность.

Текст практикума может быть выдан обучающимся до занятия для самостоятельного изучения и подготовки ответов на вопросы. В начале

занятия проявляется знание обучающимися материала и заинтересованность в обсуждении. Выделяется основная проблема, лежащая в основе практикума, и она соотносится с соответствующим разделом курса.

2. Этап организации совместной деятельности по решению проблемы.

Деятельность может быть организована в малых группах или индивидуально.

В случае групповой работы обучающиеся распределяются по временным малым группам для коллективной подготовки ответов на вопросы в течение определенного преподавателем времени. В каждой малой группе идет сопоставление индивидуальных ответов, их доработка, выработка единой позиции, которая оформляется для презентации. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», который будет представлять решение. Спикеры представляют решение группы и отвечают на вопросы.

Выступления должны содержать анализ ситуации с использованием соответствующих методов из теоретического курса; оценивается как содержательная сторона решения, так и техника презентации, и эффективность использования технических средств. Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

Этап анализа и рефлексии совместной деятельности.

Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения ситуации и работы всех групп, рассказывает и комментирует действительное развитие событий, подводит итоги.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины «Управление развитием бизнеса».

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Управление развитием бизнеса» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с рекомендуемой литературой и удаленными базами данных и знаний.

Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными, посвященными материалам по управлению развитием и ростом бизнеса является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией,

способствует формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий преподавателя и критического отношения к чужому опыту.

Особое внимание обучающийся должен обратить на основные шаблоны инструментов курса «Управление развитием бизнеса». Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих курсу «Управление развитием бизнеса».

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся при выполнении курсовой работы

Целью курсовой работы является систематизация, закрепление, углубление и расширение знаний в области самостоятельного проведения работ по управлению развитием и ростом бизнеса; проведение самостоятельного анализа деятельности по управлению развитием и ростом бизнеса, формирование навыков оценки эффективности собственной деятельности в сравнении с конкурентами по выполнению профессиональных действий по управлению развитием и ростом бизнеса, формирование навыков выработки рекомендаций по повышению эффективности работ по управлению развитием и ростом бизнеса.

Основными **задачами** студентов при подготовке курсовой работы являются:

- теоретическое описание закономерностей проведения работ по управлению развитием и ростом бизнеса, структурирование фаз и этапов проведения работ по управлению развитием и ростом бизнеса, обоснование и корректировки инструментов по управлению развитием и ростом бизнеса.

- раскрытие сущности профессиональных категорий, явлений и проблем по разрабатываемой теме, в том числе для последующего выполнения выпускной квалификационной работы;

- обоснование оценок эффективности выполненных профессиональных действий в процессе проведения работ по управлению развитием и ростом бизнеса.

- проведение оценки приобретенного опыта в процессе самостоятельного проведения работ по управлению развитием и ростом бизнеса.

- разработка обоснованных выводов по состоянию объекта исследования, практических предложений и рекомендаций по повышению эффективности работы объекта.

- анализ процессов и результатов собственной деятельности по

проведению работ по управлению развитием и ростом бизнеса и анализ собственного опыта по достижению успехов или их отсутствия в результате проведения работ по управлению развитием и ростом бизнеса;

- обоснование предлагаемых рекомендаций и мероприятий по повышению эффективности проведения работ по управлению развитием и ростом бизнеса;

- представление обобщенных результатов прохождения производственной практики с последующими выводами и рекомендациями по проведению работ по управлению развитием и ростом бизнеса.

При выборе темы курсовой работы обучающемуся необходимо учесть возможности ее дальнейшего развития и использования собранного материала при выполнении производственной практики.

Обучающийся может предложить свою тему с обоснованием целесообразности ее разработки, согласовав ее с заведующим кафедрой и научным руководителем.

Примерные темы курсовых работ по дисциплине «Управление развитием бизнеса».

1. Диагностика бизнеса [вашей] компании «ХХХ», и разработка целей по ее развитию и росту.
2. Матрица стратегического роста: анализ применимости возможных типов роста для [вашей] компании «ХХХ».
3. Особенности развития стадий роста бизнеса [вашей] компании «ХХХ» на ближайшие 5 лет.
4. PEST-анализ и основные выводы для развития [вашей] компании «ХХХ».
5. Анализ привлекательности и прогноз прибыльности [вашей] индустрии «УУУ».
6. Возможности перепозиционирования [вашей] компании «ХХХ» на рынке «УУУ».
7. Определение стадии жизненного цикла отрасти «УУУ» и возможностей влияния [вашей] компании «ХХХ» на ее развитие.
8. Организационная адаптации [вашей] компании «ХХХ» к изменениям в индустрии «УУУ».
9. Адаптация мощностей [вашей] компании «ХХХ» к падающему спросу в индустрии «УУУ».
10. Анализ влияния конкурентных сил на деятельность [вашей] компании «ХХХ».
11. Прогноз деятельности конкурентов для [вашей] компании «ХХХ».
12. Анализ применимости теории конкурентных игр для [вашей] компании «ХХХ».
13. Изменение конкурентного поведения [вашей] компании «ХХХ» на

рынке «УУУ».

14. Матрица сегментов рынка «УУУ» и анализ привлекательности сегментов для [вашей] компании «ХХХ».

15. Определение ключевых факторов успеха сегментов рынка «УУУ» и перепозиционирование продуктов/ услуг [вашей] компании «ХХХ».

16. Анализ и усиление драйверов уникальности предложений [вашей] компании «ХХХ».

17. Анализ применимости подрывных инноваций в индустрии «УУУ» для [вашей] компании «ХХХ».

18. Анализ способов внедрения инноваций для [вашей] компании «ХХХ».

19. Развитие маркетинговых инноваций в [вашей] компании «ХХХ».

20. Изменение бизнес-модели [вашей] компании «ХХХ» под влиянием инноваций.

21. Создание прибыли на основе новых технологий для [вашей] компании «ХХХ».

22. План технологической реконструкции бизнеса [вашей] компании «ХХХ».

23. Специфика лидирования новых технологий в [вашей] компании «ХХХ».

24. Определение роста [вашей] компании «ХХХ» на основе анализа текущих внутренних ресурсов и возможностей организации.

25. План сохранения конкурентных преимуществ [вашей] компании «ХХХ».

26. Анализ и операционный план работы с сильными и слабыми сторонами [вашей] компании «ХХХ».

27. Реинжиниринг бизнес-процессов [вашей] компании «ХХХ».

28. Применимость технологий повышения эффективности для [вашей] компании «ХХХ».

29. Оптимизация работы с поставщиками для [вашей] компании «ХХХ».

30. Определение проблемных точек текущего организационного дизайна [вашей] компании «ХХХ» и предложений по ее организационной трансформации.

31. Анализ применимости альтернативных организационных структур для [вашей] компании «ХХХ».

32. Ребрендинг [вашей] компании «ХХХ».

33. Изменение имиджа [вашей] компании «ХХХ».

34. Перепозиционирование [вашей] компании «ХХХ» в бизнес-коммуникациях.

35. Разработка видения по транснационализации деятельности [вашей]

компании «XXX».

36. Определение конкурентных преимуществ [вашей] компании «XXX» в международном контексте.

37. Особенности цепочек создания стоимости в транснационализации для [вашей] компании «XXX».

38. Специфика выхода [вашей] компании «XXX» на международный рынок «ZZZ».

39. Особенности локализация производства [вашей] компании «XXX» на рынке «ZZZ».

40. Усиление конкурентных преимуществ [вашей] компании «XXX» в международном контексте.

41. Определение конкурентных преимуществ диверсификации бизнеса [вашей] компании «XXX».

42. Переход к многопрофильному бизнесу для [вашей] компании «XXX»: планирование портфеля.

43. Специфика управления корпоративным портфелем многопрофильного бизнеса [вашей] компании «XXX».

44. Усиление конкурентных преимуществ диверсификации бизнеса [вашей] компании «XXX».

45. Специфика управления многопрофильным бизнесом [вашей] компании «XXX»: построение связей между предприятиями.

46. Управление эффективностью деятельности и выстраивание эффективного финансового контроля в многопрофильном бизнесе [вашей] компании «XXX».

47. Управление изменениями многопрофильного бизнеса [вашей] компании «XXX».

48. Анализ возможностей для дружественных слияний для [вашей] компании «XXX»: планирование слияния и интеграции после слияния.

49. Анализ потенциальных партнерств (JV) для [вашей] компании «XXX».

50. Анализ возможных альянсов для [вашей] компании «XXX»: планирование управления альянсом.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 1. Развитие и рост бизнеса, достигшего	• В чем ценность вашего бизнеса для потребителя? Какую потребительскую проблему вы решаете?	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка	Отчет, устная презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
состояния устойчивости.	• Чем ваш продукт/ услуга отличается от конкурентных? В чем ваше УТП? • Разработайте видение возможных стадий роста своего бизнеса на ближайшие 5 лет.	отчета по ситуационному практикуму	
Тема 2. Стратегический и операционный анализ текущего развития как базы для постановки целей по будущему развитию и росту.	• Проведите стратегический и операционный анализ текущего развития своей компании для постановки целей по развитию и росту. • Опишите стратегию вашего бизнеса: миссия, принципы, ценности, видение, конкурентный план • Определите Факторы успеха вашего бизнеса • Сделайте SWOT анализ вашего бизнеса • Подготовьте Бенчмаркинг одного из ваших процессов.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация
Тема 3. Прогноз прибыльности текущей индустрии и перепозиционирование компании на рынке.	• Проанализируйте вашу отраслевую среду • Кто ваши Клиенты/ Потребители. Чего хотят ваши клиенты? Насколько они сильны? • Кто ваши Поставщики. Насколько они сильны? • Кто ваши Конкуренты. Насколько легко зайти на ваш рынок (угроза проникновения)? За счет чего вы выживаете среди конкурентов? • Есть ли заменители вашему продукту? Насколько они могут навредить вашему продукту? • Разработайте прогноз прибыльности своей текущей индустрии и предложите перепозиционирование своей компании на рынке.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 4. Организационная адаптация	• Определите размер рынка, на котором вы работаете. На каком этапе	Работа с литературой, включая ЭБС.	Отчет, устная презентац

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
компании к изменениям в индустрии.	жизненного цикла находится ваша отрасль? • Определите тенденции, которые меняют структуру вашей отрасли. • Консолидируется ли ваша отрасль? • Стремятся ли к участию новые игроки? • Становятся ли продукты отрасли более дифференцированными или более массовыми? • Обгонит ли увеличение производственных мощностей рост спроса? • Являются ли технологические инновации причиной появления новых заменителей? • Определите ваши ключевые факторы успеха • Опишите 3 сценария развития вашей индустрии на следующие 5 лет. • Разработайте предложения по организационной адаптации вашей компании к происходящим изменениям в индустрии.	Подготовка отчета по практикуму по решению задач	ия
Тема 5. Сегментация рынка, анализ привлекательности сегментов, изменение сегментов.	• Проведите сегментацию вашего рынка и анализ привлекательности разных сегментов, и возможного изменения своего сегмента. • Определите важные переменные для вашего рынка • Уменьшите количество переменных сегментации • Составьте матрицу сегментов • Определите ключевые факторы успеха (КФУ) в каждом сегменте	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	• Проведите анализ привлекательности сегмента (заменители и новые участники)		
Тема 6. Анализ текущих конкурентных преимуществ бизнеса и изменение конкурентного поведения.	• Определите вашего основного конкурента и его конкурентные действия на рынке • Выберите один из 5 вариантов конкурентной игры и предложите сценарий по отношению к вашему основному конкуренту • Разработайте предложения по изменению конкурентного поведения вашей компании.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация
Тема 7. Непрерывные маркетинговые инновации.	• Разработайте предложения по маркетинговым инновациям в вашей компании, и возможности разработки подрывных инноваций. • Выберите 1го или 2х конкурентов (в своей группе) для потенциального сотрудничества • Разработайте совместный продукт или услугу – инновацию, подходящую для 2х ваших клиентов • Презентуйте свой продукт, его УТП и цену своим клиентам в аудитории • Убедите их купить продукт • Клиенты должны обосновать свой ответ – почему купили или почему не купили	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 8. Технологическая реконструкция бизнеса.	• Определите, кто получает основную прибыль от инноваций в вашей индустрии? • Какой способ защиты инноваций наиболее актуален для вашей компании? • Разработайте предложения по технологической реконструкции вашего бизнеса.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 9. Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.	• Анализ внутренних ресурсов организации: • каковы сильные стороны у вашей организации (материальные, нематериальные, человеческие ресурсы)? • что является источником вашего преимущества? • опишите ваши возможности по сохранению ваших сильных сторон • разработайте предложения роста компании на основе анализа текущих внутренних ресурсов и возможностей организации.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 10. Реинжиниринг бизнес-процессов.	• Рассчитайте ваши основные показатели прибыльности: • Ваши основные расходы к продажам - > какие из расходов являются ключевыми? • Маржинальность ваших продаж - > можно ли повысить маржинальность за счет снижения некоторых расходов? Как? • Рассчитайте отношение продаж к вашему вложенному капиталу (собственным средствам, заемным средствам с процентами) - > какой у вас срок окупаемости? • Рассчитайте рентабельность вложенного капитала (маржа от продаж к продажам к вложенному капиталу) • Найдите среднюю рентабельность вложенного капитала по вашей индустрии - > определите вашу позицию - > предложите улучшения ситуации • Разработайте предложения по реинжинирингу ваших бизнес-процессов.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 11. Формирование бренда компании и проведение ребрендинга.	• Какой бренд у вашего бизнеса? Какие основные черты вашего бренда? Как это отражается в визуализации бренда? • Какой у вас слоган? • Насколько ваш бренд узнаваем среди ваших клиентов? Как вы меряете узнаваемость? • Что ваши клиенты думают про имидж вашего бренда? Как вы работаете над имиджем и репутацией вашего бизнеса? • Разработайте предложения по ребрендингу вашей компании.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 12. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.	• Разработайте предложения по перепозиционированию вашей компании в бизнес-коммуникациях.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация
Тема 13. Диверсификация бизнеса.	• Разработайте видение по диверсификации вашего бизнеса. • В чем будет заключаться конкурентное преимущество предложенной диверсификации?	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация
Тема 14. Слияния, поглощения и альянсы как новая ступень в развитии бизнеса.	• Какой из вариантов партнерств был бы наиболее актуален для вашего бизнеса? Почему? Какие вы видите преимущества и недостатки выбранного варианта? • Кого вы бы выбрали партнером на рынке и почему?	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Отчет, устная презентация
Тема 15. Организационный дизайн компании. Анализ альтернативных структур. Организационная трансформаци	• Какой из вариантов организационной структуры существует в вашей компании? Что является проблемными точками в текущей структуре? • Какой из вариантов организационного дизайна вы считаете наиболее подходящим во время роста вашей компании на новый уровень?	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по ситуационному практикуму	Отчет, устная презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
я.	• Предложите видение культуры в вашей организации.		
Тема 16. Транснационализация деятельности компании.	• Предложите ваше видение по транснационализации деятельности вашей компании. • Какие способы транснационализации бизнеса наиболее приемлемы для вашей компании? Почему?	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Финальная презентация

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Главы 1, 3, 5, 10-12. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851
2. Гаврилов Л.П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе. Учебник для бакалавров. – М.: электронная библиотека Юрайт, 2019 - https://urait.ru/viewer/innovacionnye-tehnologii-v-kommercii-i-biznese-425884#page/1

Дополнительная литература:

1. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебник и практикум для вузов. 4-е изд. пер. и доп. – М.: электронная библиотека Юрайт, 2021. - https://urait.ru/viewer/kompleksnyy-ekonomicheskiy-analiz-hozyaystvennoy-deyatelnosti-468070#page/1

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сообщество стартаперов и инвесторов.	http://startuppoint.ru/
2.	Российская венчурная компания	http://www.rusventure.ru
3.	Venture News	http://www.venture-news.ru/
4.	RusBase – онлайн-площадка российского венчурного рынка	http://rusbase.vc
5.	Центр развития предпринимательства Московской области. Информация о бизнес-	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators/

	инкубаторах и технопарках области.	
6.	Бизнес-инкубатор НИУ ««Высшая школа экономики»	http://inc.hse.ru/about/info
7.	Фонд «Сколково»	http://community.sk.ru/foundation/
8.	Полезные материалы для стартаперов	http://inc.hse.ru/materials/materials

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская

библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.

- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1	Отчет по ситуационному практикуму	6 - 5 – грамотное использование терминологии по курсу управление развитием и ростом бизнеса, презентация в классе, свободное изложение результата выполненных практических задач в рамках развития собственного бизнеса, логичность и обоснованность выводов; 4 - 3 - задание выполнено на 70%, либо 30 % заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по исправлению ошибок; 2 – 1 - задание выполнено менее чем на 50%, либо 50% заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по устранению ошибок/доработке заданий. «0» - задание не выполнено, функциональные задачи по развитию и росту собственного бизнеса не решены.
2	Отчет по практикуму по решению задач	6/8 - 5 – грамотное использование терминологии по курсу управление развитием и ростом бизнеса, свободное изложение результата выполненных практических задач в рамках развития собственного бизнеса, логичность и обоснованность выводов; 4 – 3 - задание выполнено на 70%, либо 30 % заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по исправлению ошибок; 2 - 1 - задание выполнено менее чем на 50%, либо 50% заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по устранению ошибок/доработке заданий. «0» - задание не выполнено, функциональные задачи по развитию и росту собственного бизнеса не решены.
3	Курсовая работа	**Отлично – 86-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **Хорошо – 70-85** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения заданий правильный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. Задание по курсовой работе выполнено на 70%. **Удовлетворительно– 50 – 69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
		профессиональная терминология. Задание по курсовой работе выполнено на 50%. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не выполнены

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые ситуационные практикумы:

Ситуационный практикум № 1. Стратегический и операционный анализ текущего развития как базы для постановки целей по будущему развитию и росту.
Цель: Определение стратегии и факторов успеха своего бизнеса.
Содержание задания:

- Опишите стратегию вашего бизнеса: миссия, принципы, ценности, видение, конкурентный план
- Факторы успеха вашего бизнеса:
- Долгосрочные цели
- Конкуренты
- Ресурсы
- Их внедрение сегодня
- Сделайте SWOT анализ вашего бизнеса
- Подготовьте Бенчмаркинг одного из ваших процессов.

Ситуационный практикум № 2. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии.
Цель: Определить изменения в индустрии компании и разработать сценарии адаптации к изменениям.
Содержание задания:

- Определите размер рынка, на котором вы работаете. На каком этапе жизненного цикла находится ваша отрасль?
- Определите тенденции, которые меняют структуру вашей отрасли.
- Консолидируется ли ваша отрасль?
- Стремятся ли к участию новые игроки?
- Становятся ли продукты отрасли более дифференцированными или более массовыми?
- Обгонит ли увеличение производственных мощностей рост спроса?
- Являются ли технологические инновации причиной появления новых заменителей?

- Определите ваши ключевые факторы успеха.
- Опишите 3 сценария развития вашей индустрии на следующие 5 лет.

Ситуационный практикум № 3. Сегментация рынка
Цель: Анализ привлекательности своей индустрии.
Содержание задания:

- Осуществите сегментацию вашего рынка:
- Определите важные переменные для вашего рынка
- Уменьшение количества переменных сегментации
- Составьте матрицу сегментов
- Определение ключевых факторов успеха (КФУ) в каждом сегменте
- Проведите анализ привлекательности сегмента (заменители и новые участники)

Ситуационный практикум № 4. Технологическая реконструкция бизнеса.
Цель: понимание способов защиты инноваций в своей компании
Содержание задания:

- Определите, кто получает основную прибыль от инноваций в вашей индустрии?
- Какой способ защиты инноваций наиболее актуален для вашей компании?

Ситуационный практикум № 5. Реинжиниринг бизнес-процессов.
Цель: понимание ключевых показателей прибыльности своего бизнеса и проведение ре-инжиниринга бизнес-процессов
Содержание задания:

- Рассчитайте ваши основные показатели прибыльности:
- Ваши основные расходы к продажам - > какие из расходов являются ключевыми?
- Маржинальность ваших продаж - > можно ли повысить маржинальность за счет снижения некоторых расходов? Как?
- Рассчитайте отношение продаж к вашему вложенному капиталу (собственным средствам, заемным средствам с процентами) - > какой у вас срок окупаемости?
- Рассчитайте рентабельность вложенного капитала (маржа от продаж к продажам к вложенному капиталу)
- Найдите среднюю рентабельность вложенного капитала по вашей индустрии - > определите вашу позицию - > предложите улучшения

ситуации

Ситуационный практикум № 6. Ребрендинг бизнес-единицы. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.
Цель: изменения в собственном бренде и понимание перепозиционирования своего бизнеса в бизнес-коммуникациях
Содержание задания:

- Разработайте предложения по ребрендингу вашей компании.
- Разработайте предложения по перепозиционированию вашей компании в бизнес-коммуникациях.

Ситуационный практикум № 7. Транснационализация деятельности компании
Цель: изменения в собственном бренде и понимание перепозиционирования своего бизнеса в бизнес-коммуникациях
Содержание задания:

- Проанализируйте возможности по транснационализации бизнеса вашей компании
- Определять возможные конкурентные преимущества своего бизнеса в международном контексте

Типовые практикумы по решению задач:

№ 1. Развитие и рост бизнеса, достигшего состояния устойчивости.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание задания:

- Опишите своими словами, что такое Стратегия?
- На чем необходимо фокусироваться на стадии Малого бизнеса?
- Как вы понимаете Бенчмаркинг?

№ 2. Анализ текущей привлекательности индустрии. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание задания:

- Что такое жизненный цикл индустрии? На какой стадии находится Ваша индустрия?
- Опишите 5 факторов конкуренции Портера. Какой из факторов ключевой для вашей компании (наибольшая конкуренция)?
- Как можно повлиять на организационную инерцию в компании? С чем сталкивались лично вы?

№ 3. Развитие психологии непрерывных маркетинговых инноваций.

Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание задания:

- Как вы видите маркетинговые инновации в вашей компании?
- Опишите MVP для вашего продукта
- Что является основой инновационной стратегии бренда L'Oreal Plenitude

№ 4. Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание задания:

- соответствуют ли сильные стороны вашей компании возможностям завтрашнего дня? почему вы так думаете?
- какие еще сильные стороны вам нужно приобрести?
- какие у вас слабые стороны, что вы можете сделать для их устранения или превращения в сильную сторону?

№ 5. Ребрендинг бизнес-единицы. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание задания:

- Что для вас Имидж компании? Как его можно поддержать и улучшить?
- Для чего необходим внутренний имидж?
- Как вы видите роль брендинга

№ 6. Организационный дизайн компании.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание задания:

- Опишите основные альтернативные организационные структуры
- Какая структура наибольшим образом подходит вашей компании. Почему?
- Опишите стратегию трансформации бренда Burberry

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление развитием бизнеса» проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов

Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; 1) Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестацией обучающихся

Задания 1-го типа

1. Дайте определение матрицы стратегического роста
2. Опишите стадии роста бизнеса
3. Опишите виды роста
4. Перечислите сложности роста бизнеса на разных стадиях развития бизнеса
5. Опишите алгоритм диагностики бизнеса
6. Дайте определение бенчамаркетинга процессов
7. Перечислите ключевые конкурентные преимущества бизнеса
8. Опишите методы анализа внешней среды компании
9. Опишите методы привлекательности индустрии для определения перспектив роста
10. Опишите методы разработки прогноза прибыльности индустрии
11. Опишите алгоритм перепозиционирования компании на рынке
12. Дайте определение нишевых рынков
13. Опишите методы определения ключевых факторов успеха на рынке
14. Дайте определение жизненного цикла индустрии

15. Опишите методику определения размеры рынка
16. Дайте определение «Консолидация отрасли», приведите примеры
17. Дайте определение тенденции «Новые игроки», приведите примеры
18. Дайте определение тенденции «Дифференциации продуктов», приведите примеры
19. Дайте определение тенденции «Рост производственных мощностей», приведите примеры
20. Дайте определение тенденции «Технологические инновации», приведите примеры
21. Опишите сценарии развития индустрий
22. Опишите организационную адаптацию компании к изменениям в индустрии
23. Опишите оптимальную стратегию развития компании на зрелом рынке. Приведите примеры.
24. Опишите оптимальную стратегию развития компании на падающем рынке. Приведите примеры.
25. Опишите процесс анализа привлекательности сегмента.

Задания 2-го типа

1. Перечислите сложности роста бизнеса на разных стадиях бизнеса. Назовите ключевые. Ответ аргументируйте.
2. Опишите ключевые принципы развития бизнеса
3. Опишите предпосылки использования бенчмаркетинга. Свой ответ аргументируйте
4. Опишите уникальное торговое предложение (УТП) любой компании на Ваш выбор.
5. Перечислите конкурентные преимущества любой компании на Ваш выбор.
6. Перечислите возможные стадии роста любой компании на Ваш выбор.
7. Опишите стратегию роста компании Макдональдс.
8. Опишите возможные ключевые элементы роста любой отрасли на ваш выбор
9. Опишите возможные ключевые элементы роста любой компании на ваш выбор
10. Опишите алгоритм перепозиционирования компании на рынке любой компании на ваш выбор
11. Опишите ключевые факторы успеха для любой отрасли на ваш выбор
12. Опишите жизненный цикл индустрии (любой на ваш выбор)
13. Опишите организационную адаптацию компании к изменениям в индустрии (любой компании на ваш выбор)

14. Опишите процесс сегментирования рынка (любого рынка на ваш выбор)
15. Опишите процесс анализа привлекательности сегмента (для любого сегмента на ваш выбор)
16. Опишите ключевые факторы успех сегмента (для любого сегмента на ваш выбор)
17. Опишите текущие конкурентные преимущества бизнеса для определения будущего поведения по отношению конкурентам (на примере любой компании на ваш выбор)
18. Приведите пример изменения конкурентного поведения, позволившего достичь стадии роста компании (на примере любой компании на ваш выбор)
19. Приведите примеры использования инсайтов и гипотез для внедрения маркетинговых инноваций. Предложите примеры вариантов гипотез для индустрии гостеприимства.
20. Опишите влияние технологических трендов для любой компании на ваш выбор
21. Каким образом реализуется защита инноваций. Приведите 2 – 3 примера.
22. Опишите соответствие сильных сторон компании возможностям «завтрашнего дня» на примере любой компании на ваш выбор.
23. Предложите алгоритм трансформации слабых сторон в сильные (на примере любой компании на ваш выбор)
24. Предложите реинжиниринг бизнес – процессов (на примере любой компании на ваш выбор)
25. Предложите диверсификацию (на примере любой компании на ваш выбор)

Задания 3-го типа

1. Опишите стратегию трансформации бренда «Фруто–няня» (Производство и продажа плодоовощных смесей для детского питания)
2. Опишите стратегию трансформации бренда «Аскона» (Производство и продажа ортопедических матрасов и аксессуаров для сна)
3. Опишите стратегию трансформации бренда «Спортмастер» (Сеть торговых предприятий по продаже спортивной одежды, обуви, экипировки и аксессуаров)
5. Опишите стратегию трансформации бренда «Столплит» (Сеть торговых предприятий по продаже корпусной мебели)

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «PR-коммуникации»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 8
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 12
6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 16
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 19

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «PR-коммуникации» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент,* утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «PR-коммуникации» ориентировано на получение обучающимися знаний о PR-деятельности современного предприятия, технологии планирования и проведения PR-кампании, средствах и методах PR.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** формирование у обучающихся необходимых компетенций для ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица, вхождении в состав участников юридического лица, разработки новых бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве и проведения их стартапов на национальном или локальном российском рынке, развития в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проектов посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение роли PR-коммуникаций с точки зрения решаемых задач и современных средств коммуникации
- рассмотрение основных этапов PR-деятельности и формирование знаний, умений и навыков планирования и проведения PR-мероприятий;
- ознакомление с инструментарием PR: формирование и развитие связей со СМИ, возможности интернет-коммуникаций, PR-технологии создания имиджа компании для достижения поставленных целей;
- исследование технологий «черного» PR и управления слухами;

- рассмотрение внутрифирменного PR и его связи с корпоративной культурой;
- изучение специфики антикризисного PR;
- ознакомление с подготовкой и проведения пресс-конференций, брифингов с использованием навыков делового общений и публичных выступлений.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.1** Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях	готовить информационные материалы для СМИ	навыками реализации алгоритма формирования корпоративных ценностей	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
		ПК-1.2 Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и	технологии «черного PR» и управления слухами	планировать PR-кампании.	навыками выбора и использования инструментов PR-коммуникации для достижения поставленной цели	

		среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке				
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.1** Подготавливает к самостоятельной предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке с государственной регистрацией в качестве участника юридического лица	технологию планирования и проведения PR-мероприятий, профессиональную терминологию по курсу, необходимые для самостоятельного управления собственным бизнесом	использовать PR-инструментарий для формирования позитивного имиджа предприятия	Поиска концепции имиджа	
		ПК-2.2 Обеспечивает достижение результативности, ресурсной достаточности, непрерывности бизнес-процессов стартапов новых бизнес-проектов и приведения их в состояние конкурентной устойчивости на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта	возможности современных средств PR-коммуникации для управления собственным бизнесом	навыком подготовки и проведения пресс-конференции	подготовки и проведения брифингов и пресс-конференций.	

		малого / среднего предпринимательства				
Способен развивать в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проекты посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском рынке	**ПК-3**	**ПК-3.1** Обеспечивает внесение качественных изменений в объекты, бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, ресурсы бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	возможности интернет-PR и поддерживать электронные коммуникации	планировать PR-кампанию и организовывать ее реализацию	алгоритмом конструирования имиджа	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
		ПК-3.2 Обеспечивает количественный рост результатов / свертывание бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	действия предприятия в условиях кризиса.	определять проблему и проводить исследование вариантов ее решения	навыком осуществления делового общения и публичных выступлений в процессе коммуникационного кризиса на предприятии	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (практикум)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Очная форма										
Тема 1. PR: цели, решаемые задачи и современные средства коммуникации (возможности интернет-PR)							2		9	Тренинг Дискуссия «Роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях»/10
Тема 2. Основные этапы PR-деятельности				2					8	Ситуационный практикум «Технология разработки PR-кампании»/10 Ситуационный практикум «Технология презентации PR-кампании»/10
Тема 3. Формирование и развитие связей со СМИ: подготовка пресс-релиза и проведение пресс-конференций							2		8	Тренинг «Пресс-конференция»: написание пресс-релиза; видеозапись пресс-конференции/10 Тренинг «Анализ видеозаписи с обсуждением /10
Тема 4. PR-технологии: создание имиджа компании							2		8	Тренинг «Проект имиджа предпринимательской фирмы» /10 баллов Тренинг Презентация проекта /10
Тема 5. PR-технологии: «черный» PR и управление слухами							2		8	Тренинг дискуссия / 10
Тема 6. Внутрифирменный PR и корпоративная культура							2		8	Тренинг «Алгоритм формирования корпоративной ценности «Клиентоориентированность»»/ 10

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (практикум)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Тема 7. Антикризисный PR							3		8	Тренинг «Анализ деятельности компании во время коммуникационного кризиса на примере компании «ВкусВилл»» /10
Всего:				**2**			**13**		**57**	**100**
Контроль, час	**0**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**									

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. PR: цели, решаемые задачи и современные средства коммуникации (возможности интернет-PR). Цели и задачи PR. Общественность в сфере PR. PR в системе маркетинга. Общественные организации PR в России и мире. Кодексы профессионального поведения и этики. Роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях. Возможности интернет-PR для продвижения предприятия.

Тема 2. Основные этапы PR-деятельности.
Технология подготовки и проведения PR-кампании – система RACE. Этап 1. Определение проблемы. Проведение исследований. Этап 2. Планирование PR-кампании. Этап 3. Реализация PR-кампании. Основные методы и средства PR. Этап 4. Оценка результатов.

Тема 3. Формирование и развитие связей со СМИ: подготовка пресс-релиза и проведение пресс-конференций. «Четвертая власть» и ее роль в развитии предпринимательства. Информационные материалы для СМИ. Технология написания пресс-релиза. Технологии взаимодействия со СМИ: подготовка и проведение брифингов и пресс-конференций.

Тема 4. PR-технологии: создание имиджа компании. Роль позитивного имиджа в реализации предпринимательских интересов. Слагаемые корпоративного имиджа. Поиск концепции имиджа. Алгоритм конструирования имиджа. Визуальный образ предприятия. «Друзья» и «враги» предприятия.

Тема 5. PR-технологии: «черный» PR и управление слухами. «Черный» PR как средство формирования общественного мнения. «Популярный» и «профессиональный» «черный» PR. Способы привлечения внимания к оппоненту с помощью «черного» PR. Безадресная дезинформация. Приемы манипулирования информацией. Методы манипулятивного воздействия. Технология распространения слухов. Способы управления слухами.

Тема 6. Внутрифирменный PR и корпоративная культура. Задачи внутрифирменного PR и управление внутренними PR-коммуникациями. Роль PR в формировании корпоративной культуры. Корпоративные ценности, управленческие установки, регламенты и стандарты, ритуалы и обыкновения, нормы профессионального поведения. Алгоритм укоренения корпоративной ценности.

Тема 7. Антикризисный PR. Коммуникационные проблемы

предприятия. Issue менеджмент и crisis менеджмент. Этапы управления коммуникационными проблемами. Кризисные (чрезвычайные) PR. Действия предприятия в условиях кризиса. Типовые ошибки, допускаемые в кризисной ситуации.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «PR-коммуникации» используются такие виды учебной работы, как тренинги, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга.

Тренинг – это форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у обучающихся поведенческие паттерны (устойчивые модели поведения, которые человек предпочитает использовать при взаимодействии с другими людьми, доведенные до автоматизма) для дальнейшей успешной работы в профессиональной сфере.

Прежде чем приступать к участию в тренинге, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о целях и задачах тренинга, о порядке проведения тренинга, критериях оценки результатов тренинга;
- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы;

В ходе проведения тренинга обучающийся должен активно участвовать в работе группы на всех этапах тренинга.

По итогам проведения тренинга обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю и получают от него обратную связь по результатам своей работы.

Методические указания для обучающихся по выполнению ситуационных практикумов.

1. Ознакомление с правилами проведения ситуационного практикума и включение в совместную деятельность.

Текст ситуационного практикума, соответствующего пройденной теме, выдается обучающимся на аудиторном занятии. Решение ситуационных практикумов в рамках изучения дисциплины «Тайм-менеджмент» выполняется в ходе групповой работы, что способствует выработке навыков выработки коллективных решений, командной работы. Для реализации этой задачи, студенты делятся на временные малые группы (команды), каждая из которых работает по выполнению одного задания.

2. Организация совместной деятельности по решению проблемы.

В некоторых случаях работа может быть организована не только в малых группах, но и индивидуально.

В случае групповой работы: участники каждой временной малой группы работают в течение определенного преподавателем периода времени, в течение которого должны представить максимально возможное количество индивидуальных решений, на основе которых выработать единое коллективное решение. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», представляющий решение малой группы. На вопросы аудитории и/или преподавателя отвечает и спикер, и любой из участников малой группы.

Оценивание выступления осуществляется по содержательной стороне решения, технике выступления, умению находить ответы на спонтанно возникающие вопросы, используя техники презентации, публичного выступления, материалы изученного теоретического материала дисциплины. Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

3. Рефлексия и анализ совместной деятельности.

Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения ситуации и хода работы всех групп, подводит итоги как

Пример индивидуального задания:

Разработка PR-кампании:

Представьте себе, что вы – менеджер PR -отдела фитнес-клуба. Клуб существует на рынке 3 года, из которых 2,5 года показывал стабильные финансовые результаты. Однако в последнее время наблюдается постепенное снижение объема продаж.

1. Задача: выбрать оптимальный вариант проведения исследования с целью определения причины проблемы.
2. На основании результатов исследования, проведенного вами на предыдущем этапе, руководством фитнес-клуба поставлена цель повышения объема продаж. Задачи: SMARTизируйте цель; выделите целевые аудитории; наметьте PR -стратегию.
3. В рамках намеченной PR -стратегии составьте план PR -кампании. Для этого определите: ключевые сообщения – обращения к целевой аудитории; PR -мероприятия; каналы коммуникации.
4. Подготовьте план оценки PR -кампании.

Требования к оформлению результатов практикумов (отчет)

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт Times New Roman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

При подготовке презентации: строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «PR-коммуникации» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Работу с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизацию), изучение основной и дополнительной литературы по курсу для продуктивной подготовки к аудиторным формам проведения занятий и закреплению и отработки полученных знаний;
2. Изучение Российского кодекса профессиональных и этических принципов в области связей с общественностью (см. Российская ассоциация по связям с общественностью, РАСО);
3. Анализ российского рынка PR-услуг; ознакомление с функционалом PR-профессионала исходя из оказываемых PR-агентством услуг;
4. Подготовку к аудиторным занятиям, которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке к тренингу – подготовка к выполнению упражнений, результатом выполнения которых является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки;

при подготовке к ситуационному практикуму – изучение литературы и интернет-источников с целью выполнения индивидуального задания, а также подготовки собственного выступления по обсуждаемым вопросам.

5. Ознакомление с кейсом по применению антикризисной программы в условиях возникновения нештатной ситуации в компании «ВкусВилл», описанным в книге Щепина Е.В. «ВкусВилл. Как совершить революцию в ритейле, делая всё не так».
6. Подготовку к зачету по дисциплине, которая включает в себя просмотр всего материала учебника «PR: теория и практика» под ред. М.А. Лукашенко.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. PR: цели, решаемые задачи и современные средства коммуникации (возможности интернет-PR)	Общественные организации PR в России и мире. Кодексы профессионального поведения и этики.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.
Тема 2. Основные этапы PR-деятельности	Технология подготовки и проведения PR-кампании – система RACE.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к ситуационным практикумам. Выполнение заданий ситуационных практикумов по теме с использованием изученного материала.	Участие в ситуционном практикуме.
Тема 3. Формирование и развитие связей со СМИ: подготовка пресс-релиза и проведение пресс-конференций	«Четвертая власть» и ее роль в развитии предпринимательства. Информационные материалы для СМИ.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.
Тема 4. PR-технологии: создание имиджа компании	Визуальный образ предприятия. «Друзья» и «враги» предприятия.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.
Тема 5. PR-технологии: «черный» PR и управление слухами	Безадресная дезинформация. Приемы манипулирования информацией. Методы	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация) Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с	Участие в тренинге.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	манипулятивного воздействия.	использованием изученного материала. Подготовка эссе.	
Тема 6. Внутрифирменный PR и корпоративная культура	Задачи внутрифирменного PR и управление внутренними PR-коммуникациями. Роль PR в формировании корпоративной культуры.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация) Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.
Тема 7. Антикризисный PR	Коммуникационные проблемы предприятия. Issue менеджмент и crisis менеджмент. Этапы управления коммуникационными проблемами.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация). Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.	Участие в тренинге.

6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. PR: теория и практика: учебник / под ред. М.А. Лукашенко. –2-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. – 352с. – (Университетская серия)

Дополнительная литература:

1. Бударина, О. А. Организация работы структур по связям с общественностью : учебное пособие для вузов / О. А. Бударина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 126 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14076-7. — URL : https://urait.ru

2. Душкина, М. Р. Технологии рекламы и связей с общественностью в маркетинге : учебник для вузов / М. Р. Душкина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 462 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12811-6. — URL : https://urait.ru

3. Емельянов, С. М. Теория и практика связей с общественностью : учебное пособие для вузов / С. М. Емельянов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 197 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08991-2. — URL : https://urait.ru
4. Жильцова, О. Н. Связи с общественностью : учебное пособие для вузов / О. Н. Жильцова, И. М. Синяева, Д. А. Жильцов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 337 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9890-0. — URL : https://urait.ru
5. Малькевич, А. А. Организация и проведение кампаний в сфере связей с общественностью : учебное пособие для вузов / А. А. Малькевич. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 109 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09415-2. — URL : https://urait.ru
6. Связи с общественностью в органах власти : учебник для вузов / М. М. Васильева [и др.] ; под редакцией М. М. Васильевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 432 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14228-0. — URL : https://urait.ru
7. Связи с общественностью в органах власти : учебник и практикум для вузов / В. А. Ачкасова [и др.] ; под редакцией В. А. Ачкасовой, И. А. Быкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 163 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07448-2. — URL : https://urait.ru
8. Фадеева, Е. Н. Связи с общественностью : учебник и практикум для вузов / Е. Н. Фадеева, А. В. Сафронов, М. А. Красильникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 263 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00227-0. — URL : https://urait.ru
9. Чумиков, А. Н. Связи с общественностью. Практикум : учебное пособие для вузов / А. Н. Чумиков. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 173 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06706-4. — URL : https://urait.ru

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Международный пресс-клуб. PR-библиотека.	www.pr-club.com
2.	Российская Ассоциация по связям с общественностью.	www.raso.ru
3.	Ассоциация Коммуникационных Агентств России	www.akarussia.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных

стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тренинг	9-10 – участник тренинга проявил высокую активность в подготовке задания, аргументировано и обосновано изложил позицию по обсуждаемому вопросу в соответствии с исполняемой ролью. Убедительно и наглядно представил данную позицию в разыгрываемых ситуациях, согласно условиям задания. Ответил полно и аргументировано на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Активно участвовал в дискуссии. 6-8 - участник тренинга проявил умеренную активность при подготовке, вполне убедительно представил заданную позицию в разыгрываемых ситуациях, правильно определив основные характеристики исполняемой роли. Недостаточно полно аргументировал излагаемую позицию. Ответил на все вопросы преподавателя и представителей других команд, активно участвовал в последующей дискуссии. 3-5 - участник тренинга пассивно и формально готовился к выполнению задания, не слишком убедительно представил заданную преподавателем позицию, недостаточно ее аргументировал. Не смог корректно и полно ответить на вопросы преподавателя и представителей других команд. В дискуссии принимал пассивное участие. 1-2 – участник пассивно готовился к заданию, не исполнял конкретную роль в предлагаемой игре, но активно участвовал в дискуссии, активно задавал вопросы игрокам других команд, дополнял ответы представителей своей команды. 0 баллов – участник не готовился к выполнению задания, не принимал участия в игре, не исполнял роль, не принимал участия в дискуссии, не отвечал на вопросы и не дополнял ответы своих коллег.
2	Ситуационный практикум (в рамках семинарского занятия)	10-9 – активное участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 2 и более выступлений, высказывание аргументированных и обоснованных точек зрения; 8-5– участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 1-2 и более выступлений, ответы в основном логичны, но недостаточная аргументация; 4-1 – пассивное участие в работе малой группы и выработке коллективного решения, обсуждение 1 выступления, аргументация слабая.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к тренингам</u>

Типовое задание к тренингу по теме 1:

Тема/проблема: Роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях.

Студенты делятся на три группы.

Задание для первой группы:

На конкретных примерах доказать, что PR-коммуникации в большинстве случаев не играют существенной роли или даже наносят вред развитию предпринимательства в современной России.

Задание для второй группы:

На конкретных примерах доказать, что PR-коммуникации необходимы для развития современного предпринимательства.

Когда две группы готовятся по заданиям, третья группа готовится:
внимательно слушать выступления групп;
отметить для себя плюсы и минусы выступлений;
дать оценку выступлений обеих команд.
По окончанию деловой игры студенты делают общий вывод о значимости PR-коммуникаций в современных условиях.

Задачи участников игры:
основные участники – ориентируясь на свою роль, должны аргументированно высказать свою точку зрения по указанному выше вопросу и принять участие в возникшей дискуссии;
остальные студенты, присутствующие на игре, задают вопросы основным участникам и активно участвуют в возникающей дискуссии;
преподаватель выполняет функции модератора деловой игры, направляя ее в требуемое русло, а после окончания дискуссии подводит ее итоги.

Типовое задание к ситуационным практикумам по теме 2:

Тема/проблема: «Технология разработки и презентации PR-кампании».

Задание дается индивидуально.

Представьте себе, что вы - владелец небольшого предприятия. Вы не имеете возможности держать в штате специалиста по PR, да и не видите в этом пока необходимости.

а) дайте краткое описание вашего предприятия (направление и масштаб деятельности, количество сотрудников, примерный оборот, …).

б) в результате каких-либо причин в вашей организации возникла проблема (опишите ее, установите самостоятельно причины возникновения данной проблемы).

в) Разработайте PR-кампанию по решению данной проблемы (по системе RACE).

г) Подготовьте презентацию PR-кампании.

Типовое задание к тренингу по теме 3.

Тема/проблема: «Пресс-конференция: написание пресс-релиза; подготовка и проведение пресс-конференции с видеозаписью и последующим обсуждением»

Студенты делятся на две группы + видеооператор.

Задание каждой группе.

Представьте себе, что в рамках вашей PR-кампании будет проходить презентация нового продукта. Вы решили подготовить и провести пресс-конференцию на эту тему. Предварительно вам необходимо подготовить и разослать в СМИ пресс-релиз «до события». Вы осуществили рассылку, однако ваш пресс-релиз попал в недружественное издание, патронируемое вашим конкурентом, и журналисты из этого издания пришли на вашу пресс-конференцию.

Группа 1 – руководитель и сотрудники предприятия, проводящие пресс-конференцию.

Группа 2 – журналисты.

Затем группы меняются ролями.

В процессе проведения пресс-конференций осуществляется видеосъемка и затем проводится анализ отснятого материала. Анализируются вербальные и невербальные коммуникации выступающих, способность осуществлять деловое общение и публичные выступления.

Типовое задание к тренингу по теме 4.

Тема/проблема: «Проект имиджа предпринимательской фирмы».

Студенты делятся на мини-группы (4-5 человек).

Каждой группе студентов необходимо выполнить следующие задания:

1. Найти концепцию имиджа своего предприятия. Для этого следует ответить на вопросы, которые наиболее точно описывают ваше дело:

a) Кто ваши клиенты? Укажите интересы ваших покупателей.
b) Какова география вашего бизнеса?
c) Какие товары и услуги вы предлагаете?
d) Приведите доказательства вашей успешности.
e) Почему вашим партнерам интересно с вами работать?
f) Чем вы отличаетесь от конкурентов?
g) Почему талантливые специалисты должны выбрать вашу

компанию?

h) Кому еще важна деятельность вашей компании? Почему?

2. Нарисовать образ своей компании так, как вы ее видите (предметы, абстракции, персонажи, - все, что угодно…)

3. Определить «друзей» и «врагов» компании.

4. Подготовить презентацию своего предприятия.

Типовое задание к тренингу по теме 5.

Тема/проблема: «Черный» PR и управление слухами.

Вопросы к дискуссии.

1. Что такое «черный PR», каковы его цели и задачи?
2. Каковы признаки информационных сообщений в рамках «черного» PR?
3. Приведите примеры «черных» способов привлечения внимания в бизнесе.
4. Каким образом используется эмоциональная окраска информационного сообщения?
5. В чем суть приема «ложная антиреклама»?
6. Каковы приемы манипулирования информацией в PR?
7. Что такое «мишени воздействия» при манипулировании информацией? Приведите примеры.
8. Какие методы манипулятивного воздействия вы знаете?
9. Как используется блеф в «черном» PR?
10. Как целенаправленно управлять слухами?

Типовое задание к тренингу по теме 6.

Тема/проблема: «Алгоритм формирования корпоративной ценности «Клиентоориентированность»»

Студенты делятся на три группы.

Каждой группе студентов необходимо выполнить следующие задания:

1. Кратко сформулировать миссию вашего предприятия (2 – 3 предложения).
2. Выделить приоритетные ценности компании (4 – 5) и определить, каким образом они будут проявляться по отношению к интересантам.

Ценность	Нормы профессионального поведения
Клиентоориентированность	

3. Разработать программу укоренения на предприятии ценности «Клиентоориентированность». Для этого разработать:

- управленческие установки;
- корпоративные регламенты;
- ритуалы, традиции, обыкновения.

Затем участники каждой группы представляют свои проекты. Проходит дискуссия по обсуждению достоинств и недостатков проекта.

По окончанию деловой игры преподаватель подводит итоги, выделяет ценные идеи.

Типовое задание к тренингу по теме 7.

Тема/проблема: «Анализ деятельности компании во время коммуникационного кризиса на примере компании «ВкусВилл»».

Рассмотрите кейс по применению антикризисной программы в условиях возникновения нештатной ситуации в компании «ВкусВилл», описанный в книге Щепина Е.В. «ВкусВилл. Как совершить революцию в ритейле, делая всё не так». |

Ответьте на вопросы:

1. Какие действия владельца компании и руководства сыграли решающую роль в антикризисных программах?
2. Если бы подобная ситуация возникла в другом торговом предприятии, она развивалась бы похожим образом? Почему?
3. Какие решения по выводу из кризиса вы могли бы предложить?
4. Какие еще ситуации коммуникационного кризиса в компаниях вы знаете? Как, с какими последствиями они разрешались?
5. Как бы вы рекомендовали предотвращать подобные ситуации?

<u>Типовые задания к ситуационному практикуму</u>

Ситуационный практикум № 1.

Разработка PR-кампании:

Представьте себе, что вы – менеджер PR -отдела фитнес-клуба. Клуб существует на рынке 3 года, из которых 2,5 года показывал стабильные финансовые результаты. Однако в последнее время наблюдается постепенное снижение объема продаж.

Задача: выбрать оптимальный вариант проведения исследования с целью определения причины проблемы.

- На основании результатов исследования, проведенного вами на предыдущем этапе, руководством фитнес-клуба поставлена цель повышения объема продаж. Задачи: SMARTизируйте цель; выделите целевые аудитории; наметьте PR -стратегию.
- В рамках намеченной PR -стратегии составьте план PR -кампании. Для этого определите: ключевые сообщения – обращения к целевой аудитории; PR -мероприятия; каналы коммуникации.
- Подготовьте план оценки PR -кампании.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Когда возникает необходимость PR-деятельности в организации?
2. Какова роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях?
3. Какое место занимает PR в системе маркетинга?
4. Каковы цели и задачи PR-коммуникаций? Есть ли специфика PR-коммуникаций в предпринимательстве?
5. Какие группы общественности выделяются в PR? С кем желательно или необходимо взаимодействовать предпринимателю для достижения своих бизнес-целей?
6. Какие общественные организации PR в России и мире вы знаете? Для чего они нужны?
7. Что такое кодексы профессионального поведения и этики, кем они разрабатываются и для чего?
8. Как может помочь инструментарий интернет-PR для продвижения предприятия?
9. Что такое система RACE?
10. Зачем нужны исследования в PR? Какие виды исследований Вы знаете?
11. Каким образом разрабатывается план PR-деятельности?
12. Что такое PR-акции?
13. Что такое специальные события? Как и с какой целью они готовятся?
14. Для чего нужна оценка PR-программы? Какие уровни оценки PR-программы существуют? Что именно оценивается на каждом уровне?
15. Что такое брифинг и пресс-конференция?
16. Что такое пресс-релиз? Какие требования предъявляются к пресс-релизу?
17. В чем суть имиджа предприятия и как он влияет на управление его деятельностью?
18. Каким образом используется метод создания специальных событий при проведении PR-кампании?
19. Есть ли зависимость между целевой аудиторией, текстом сообщения и средством коммуникации? В чем она заключается?
20. Что такое пресс-релиз и какова его структура? Каковы основные требования, предъявляемые к пресс-релизу?
21. Может ли всю PR-деятельность в компании осуществлять один человек – владелец компании? Обоснуйте свой ответ.
22. Когда у предпринимателя возникает необходимость в обращении к специализированному PR-агентству? Приведите примеры.
23. Приведите примеры «черных» способов привлечения внимания в бизнесе.

24. Каким образом осуществляется поиск концепции имиджа?
25. В чем заключаются типовые ошибки, допускаемые в кризисной ситуации?

Задания 2 типа

1. От чего зависит отнесение средств PR-коммуникации к контролируемому типу или неконтролируемому? Обоснуйте свой ответ.
2. Нужен ли владельцу предприятия малого бизнеса специалист по PR? Почему? Обоснуйте свой ответ.
3. К задачам PR-коммуникаций можно отнести создание известности фирмы любыми путями и способами. Да или нет? Обоснуйте свой ответ.
4. Как связано проведение PR-исследований и предотвращение кризисной ситуации? Обоснуйте ответ.
5. Прокомментируйте утверждение: «Основной принцип PR-деятельности – это осуществление коммуникаций до получения результата». Аргументируйте ответ.
6. Прокомментируйте утверждение «Результаты внешних исследований всегда качественнее результатов внутренних исследований». Аргументируйте ответ.
7. Поясните на конкретных примерах способы осуществления PR-коммуникаций на предприятии малого бизнеса. Обоснуйте ответ.
8. Поясните на конкретных примерах способы осуществления PR-коммуникаций индивидуальным предпринимателем. Обоснуйте ответ.
9. Поясните на конкретных примерах способы осуществления PR-коммуникаций небольшим частным фермерским хозяйством. Обоснуйте ответ.
10. Для чего одним из ключевых принципов PR профессиональными ассоциациями провозглашается: «PR-деятельность должна оцениваться с точки зрения единого критерия – этики поведения». Аргументируйте ответ.
11. Для чего нужна спланированная PR-кампания предприятию малого бизнеса? Аргументируйте ответ.
12. Нужно ли проводить исследование при подготовке PR-кампании предприятию малого бизнеса? Для чего? Обоснуйте ответ.
13. Почему существует так много определений PR, и какое отношение они имеют к управлению предприятием?
14. Проанализируйте, верен ли порядок проработки PR-акции? Обоснуйте ответ.

a) определение средств коммуникаций;
b) разработка обращений;
c) определение целевых аудиторий;

d) определение мероприятий;
e) расчет бюджета;
f) планирование времени проведения;
g) определение масштаба деятельности.

15. Можно ли зарубежных партнеров предприятия, участвующих в его внешнеэкономической деятельности, отнести к внутренней общественности? Аргументируйте ответ.

16. Вы – владелец ресторана. После проведения банкета в вашем ресторане для крупного коммерческого банка по случаю его 10-летия в больнице оказалось 50% сотрудников. Журналисты пытаются выяснить причины произошедшего любыми возможными способами. На следующий день практически во всех средствах массовой информации появилась информация по факту отравления. Ответьте на вопросы:

a) Кто будет выступать перед журналистами?
b) Какие мероприятия и насколько срочно необходимо организовать?

17. Вы – индивидуальный предприниматель. Каким образом вы можете сформировать свой позитивный имидж с помощью интернет-ресурсов?

18. Вы - индивидуальный предприниматель, специалист-фрилансер в области паблик рилейшнз. У вас контракт на консультирование сети автомобильных салонов в г. Москве. К Вам обращается прямой конкурент вашего заказчика, владелец вновь открываемых автомобильных салонов с предложением о работе в свободное время. Вправе ли Вы согласиться на такого рода предложение? Ответ аргументировать.

19. Как проводится полная оценка PR-кампании?

a) проводится анализ, выявляющий, достигнута ли поставленная цель;
b) проводится оценка ее подготовки, проведения и воздействия;
c) проводятся научные измерения измененных мнений, отношения и поведения.

Обоснуйте ответ.

20. Каким образом возможно сформировать позитивный имидж предприятию малого бизнеса?

21. Нужна ли корпоративная культура предприятию малого бизнеса? В чем она должна выражаться? Как она влияет на управление бизнесом?

22. В каких случаях предприятию может понадобиться проводить пресс-конференцию? Как ее надо будет подготовить?

23. Как себя вести индивидуальному предпринимателю, у которого берут интервью и задают некорректные вопросы?

24. Для чего нужен визуальный образ предприятия и зачем придумываются его «друзья» и «враги»?

25. Если бы вы захотели создать свое PR-агентство, в какой отрасли вы хотели бы специализироваться и почему?

Задания 3 типа

1. Сформулируйте и обоснуйте собственное определение PR.

2. На примере любого предприятия определите основные группы общественности, в отношении которых ему целесообразно, с Вашей точки зрения, выстраивать политику PR-коммуникаций. Определите основные задачи PR-деятельности в отношении каждой группы общественности.

3. Какая PR-деятельность, по Вашему, возможна в студенческой группе? Определите цель коммуникации и целевую аудиторию. Составьте обращение и определите каналы коммуникации, способствующие достижению цели.

4. Представьте себе, что Вы руководитель торгового предприятия и планируете открыть свой первый региональный филиал. Задача: выберите оптимальный вариант проведения исследования с целью определения правильной стратегии создания позитивной известности вашего предприятия в регионе. Определите информационные ресурсы (в том числе сети Интернет), необходимые для сбора информации.

5. Вы – индивидуальный предприниматель, оказывающий PR-услуги. Вам необходимо организовать следующие мероприятия с участием СМИ:

- Открытие бизнес-школы для топ-менеджеров страховых компаний.
- Представление нового руководства крупного финансового холдинга.

Подготовьте перечень информационных материалов, которые должны войти в пресс-кит для каждого из мероприятий.

6. Представьте типовые этапы разработки PR-кампании. Раскройте содержание второго этапа.

7. Представьте типовые этапы разработки PR-программы. Раскройте содержание первого этапа.

8. Представьте типовые этапы разработки PR-программы. Раскройте содержание третьего этапа.

9. На этапе исследования при разработке PR-кампании было проведено анкетирование, которое показало, что о Вашем фитнес-клубе на рынке знают только 200 человек из 1000 опрошенных. Сформулируйте цель PR-программы, выделите целевые аудитории и

определите PR-стратегию.

10. Представьте себе, что Вы владелец образовательного центра. В последнее время значительно увеличилась текучесть кадров. Выберете оптимальный вариант проведения исследования с целью определения причины проблемы.

11. Вы – индивидуальный предприниматель, оказывающий PR-услуги. Вам необходимо организовать следующие мероприятия с участием СМИ:

- Завершение строительства аквапарка.
- Открытие нового филиала коммерческого банка.

Подготовьте перечень информационных материалов, которые должны войти в пресс-кит для каждого из мероприятий.

12. Приведите примеры «черного» PR в политике. Можно ли использовать данные приемы в бизнесе и насколько они эффективны? Приведите примеры.

13. Составьте план подготовки и проведения пресс-конференции.

14. На примере конкретного предприятия обоснуйте специфику рекламы, PR, пропаганды и паблисити.

15. Спрогнозируйте возможные кризисные ситуации в следующих организациях:

- фитнес-клуб;
- коммерческий банк;
- автомобильный концерн.

Разработайте рекомендации по предотвращению возможных кризисов, а также политику действий в ситуации, когда кризис уже произошел.

16. Вы – владелец производственного предприятия, которому исполнилось 5 лет. Вы готовите празднование юбилея и хотите проинформировать СМИ. Напишите пресс-релиз.

17. Вы – индивидуальный предприниматель, оказывающий PR-услуги. Вас нанимает политическая партия с целью блокирования слухов, распространяемых по ее адресу. Ваши действия.

18. На примере любого предприятия приведите конкретные примеры проведения PR-акций и специальных событий.

19. Вы – владелец предприятия, решивший ввести и укоренить корпоративную ценность «Командность». Разработайте управленческие установки, корпоративные стандарты и ритуалы.

20. Вы – владелец предприятия, решивший ввести и укоренить корпоративную ценность «Лидерство». Разработайте управленческие установки, корпоративные стандарты и ритуалы.

21. Выберите произвольное предприятие. Проанализируйте его сайт. На основе результатов анализа дайте рекомендации по его совершенствованию.

22. Представьте свои рекомендации по выбору между созданием на

предприятии собственного PR-отдела и привлечением внешних консультантов.

23. Вы – владелец торгового предприятия, на котором в последние три месяца неуклонно снижается объем продаж. Дайте предложения, какие исследования надо провести и какие PR-мероприятия спланировать для корректировки ситуации.

24. Цель PR-кампании - создать известность вновь открываемому фитнес-клубу в городе Екатеринбурге. Назовите средства коммуникации, в наибольшей степени адекватные поставленной цели.

25. Выберите произвольное предприятие. Ваша цель - увеличить его известность. На основе анализа его групп общественности обоснуйте, какие конкретно акции и специальные события целесообразно проводить для достижения цели.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Внутреннее предпринимательство»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 5
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 6
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 6
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 12

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Внутреннее предпринимательство» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Внутреннее предпринимательство»» ориентировано на развитие практических навыков интрапренерства, а также на создание внутренних стартапов для последующей реализации их в процессе самостоятельной реализации бизнес – проектов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** приобретение обучающимися знаний и практических навыков разработки внутренних стартапов.

Задачи изучения дисциплины:

- Развитие духа предпринимательства;
- Определение ресурсов (интракапитала) для реализации внутренних старатапов;
- Разработка корпоративных бизнес-инкубаторов и акселераторов;
- Привлечение внешних стартапов в действующие предприятия;
- Интеграция стартапов в деятельность действующих предприятий.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.1** Подготавливает к самостоятельной предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке с государственной регистрацией в качестве участника юридического лица	Методы развития внутреннего предпринимательства в действующих бизнес – единицах	Реализовывать корпоративный бизнес – инкубатор	Создания внутреннего стартапа	Контактная работа: Семинар Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Содержание процесса внутреннего предпринимательства	4		8							9	Защита отчета практикуму по решению задач/25
Тема 2. Создание корпоративных бизнес – инкубаторов и акселераторов	4		8							6	Защита отчета практикуму по решению задач /25
Тема 3. Методы реализации внутренних стартапов	4		6							6	Защита отчета практикуму по решению задач /25
Тема 4. Методы привлечения внешних стартапов и их онбординг в бизнес – единицах	3		8							6	Защита отчета практикуму по решению задач /25
Всего:	**15**		**30**							**27**	**100**
Контроль, час	**0**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Содержание процесса внутреннего предпринимательства

Различие между предпринимательством и внутренним предпринимательством. Внутрепредпринимательские компетенции. Внутреннее предпринимательство как многомерный конструкт. Типология внутреннего предпринимательства.

Тема 2. Создание корпоративных бизнес-инкубаторов и акселераторов

Содержание деятельности и цель создания корпоративного бизнес – инкубатора. Содержание деятельности и цель создания корпоративного акселератора. Этапы создания корпоративного бизнес – инкубатора. Этапы создания корпоративного акселератора. Привлечение внешних стартапов в корпоративный бизнес – инкубатор. Привлечение внешних стартапов в корпоративный акселератор. Формирование внутренних команд бизнес – единицы для корпоративных бизнес – инкубаторов и акселераторов.

Тема 3. Методы реализации внутренних стартапов

Цель, содержание и этапы метода «Спринт». Картирование и цель внутренней бизнес – идеи. Разработка альтернативных сценариев реализации внутренней бизнес – идеи. Тестирование и отбор внутренних бизнес – идей. Создание функционального прототипа внутренней бизнес – идеи. Проведение испытаний на потенциальных потребителях внутренней бизнес – идеи. Оценка результат метода «Спринт». Источники ресурсов (интракапитала) для реализации внутренних стартапов

Тема 4. Методы привлечения внешних стартапов и их онбординг в бизнес – единицах

Источники формирования воронки внешних стартапов. Маркетинг процесса привлечения внешних стартапов. Методики отбора внешних стартапов. Работа с трекерами (в т.ч. внутренними и внешними) по оценке потенциала и развитию внешних стартапов. Интеграция (онбординг) стартапов в деятельность действующей бизнес – единицы. Поддержка стартап – команд в процессе онборнинга.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Внутренне предпринимательство» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

Вводная лекция по дисциплине «Внутреннее предпринимательство» даст представление о содержании всего курса, его взаимосвязях с другими дисциплинами, раскроет структуру и логику изучения дисциплины «Внутреннее предпринимательство».

В ходе проведения *проблемной лекции* преподаватель ставит вопросы, формулирует проблемные ситуации, возникающие в процессе реализации внутренних стартапов. Проблемная лекция активна, контролирующими вопросами, обсуждениями обеспечивается самостоятельная творческая работа студентов. На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Обобщающая лекция проводится для закрепления полученных студентами знаний. При этом преподаватель вновь выделяет узловые вопросы, способствует применению полученных знаний, умений и навыков в решении конкретных задач разработки внутреннего стартапа.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на семинарах как лучше студентам подготовиться к данным занятиям.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации. Как правило, презентация по дисциплине «Внутренне предпринимательство» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с

рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, правильное оформление рисунков.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям необходимо акцентировать внимание студентов на детальное изучение методов решения задач и примеров, рассмотренных на лекционных занятиях и нацелить на самостоятельное решение заданий из учебника, приведенных в конце каждой главы учебника.

Порядок проведения практикума.

1. Преподаватель разъясняет приёмы и методы решения на примере типовых задач по изучаемой теме (2-3 задачи).
2. Преподаватель даёт 2-3 задачи для самостоятельного решения.
3. Преподаватель контролирует решение задач обучающимися в индивидуальном порядке, подсказывает правильные пути решения.
4. По окончании практикума преподаватель подводит итоги, вскрывает типичные ошибки и отмечает отличившихся обучающихся, успешно решивших все задачи.

В ходе выполнения практикума обучающиеся более глубоко усваивают физические законы посредством применения их к конкретным физическим ситуациям и процессам, учатся моделировать физические явления и анализировать полученные результаты.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Внутреннее предпринимательство» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Внутренее предпринимательство» включает в себя:

1. Подготовку к семинару:

1.1. выполнение индивидуального задания;

1.2. подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам.

2. Подготовка к зачету включает в себя подготовку отчета в виде презентации, включающую:

2.1. описание корпоративного бизнес – инкубатора или акселератора (по выбору обучающегося);

2.2. разработанный «Спринт»;

2.3. программу онбординга внешнего стартапа.

Пример самостоятельной работы:

Опишите корпоративный бизнес – инкубатор для любой компании по вашему выбору.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Содержание процесса внутреннего предпринимательства	Предложите идею по развитию внутреннего предпринимательства в собственной компании или в любой другой по вашему выбору	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к семинару	Подготовка и защита отчета по практикуму
Тема 2. Создание корпоративных бизнес – инкубаторов и акселераторов	Опишите корпоративный бизнес – инкубатор для любой компании по вашему выбору.	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к семинару	Подготовка и защита отчета по практикуму
Тема 3. Методы реализации внутренних стартапов	Реализуйте «Спринт» в собственной компании или в любой другой по вашему выбору	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к семинару	Подготовка и защита отчета по практикуму
Тема 4. Методы привлечения внешних стартапов и их онбординг в бизнес – единицах	Разработайте программу привлечения внешних стартапов в ваш собственный бизнес или в любой другой по вашему выбору	Работа с литературой, включая ЭБС. Подготовка к семинару	Подготовка и защита отчета по практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Главы 10, 11. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература

1. Куприянов Ю.В. Бизнес – системы. Основы теории управления: учебное пособие для вузов. – М. Юрайт, 2021, https://urait.ru/bcode/477432

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о технопарках региона	http://www.mbm.ru/room/experienced/technology-parks-in-moscow
2.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о бизнес-инкубаторах региона	http://www.mbm.ru/innovations/beginner/business-incubators-and-technology-parks
3.	Журнал «Эксперт Online»	http://www.expert.ru
4.	Интернет-издание о бизнесе, стартапах, инновациях, маркетинге и технологии	https://vc.ru
5.	Коммерсантъ. Секрет фирмы.	http://www.kommersant.ru/
6.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА).	http://rusangels.ru/naba/
7.	Независимое издание о технологиях и бизнесе, организатор мероприятий и создатель сервисов для предпринимателей, инвесторов и корпораций.	https://rb.ru
8.	Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса ОПОРА России.	http://www.opora.ru
9.	Журнал «Современная конкуренция»	http://moderncompetition.ru
10.	Сообщество стартаперов и инвесторов StartupPoint.	http://startuppoint.ru
11.	Центр развития предпринимательства Московской области. Бизнес-инкубаторы.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную

информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	11-25 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 5-10 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 2-4 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы, имеются ошибки в расчетах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к практикуму по решению задач</u>

Задача 1 Стоимость оборудования цеха 15000 млн. руб. С 1 марта введено в эксплуатацию оборудование стоимостью 45,6 млн. руб.; с 1 июля выбыло оборудование стоимостью 20,4 млн. руб.

Задача 2 Предприятие выпустило основной продукции на сумму 325,6 млн. руб. Работы промышленного характера, выполненные на сторону, - 41,15 млн. руб. Стоимость полуфабрикатов собственного изготовления - 23,7 млн. руб., из них 80% потреблено в собственном производстве. Размер незавершенного производства увеличился на конец года на 5,0 млн. руб. Стоимость материальных затрат составляет 40% от

товарной продукции. Определите размер товарной, реализованной, валовой и чистой продукции.

Задача 3 25 В цехе машиностроительного завода три группы станков: шлифовальные - 5 ед., строгальные - 11 ед., револьверные - 15 ед. Норма времени на обработку единицы изделия в каждой группе станков соответственно: 0,5 ч, 1,1 ч, 1,5 ч. Определите производственную мощность цеха, если известно, что режим работы двухсменный, продолжительность смены - 8 ч; регламентированные простои оборудования составляют 7%, число рабочих дней в году - 255.

Задача 4 Чистый вес деталей изделия, изготовленного из стали, 96 кг, норма расхода стали - 108 кг. Выпускается 3000 изделий в год. Поставки стали осуществляются один раз в квартал. Транспортный запас - два дня. Определите величину производственного запаса и коэффициент использования стали.

Задача 5 Среднесписочная численность работников предприятия за год составила 600 чел. В течение года уволилось по собственному желанию 37 чел., уволено за нарушение трудовой дисциплины 5 чел., ушли на пенсию 11 чел., поступили в учебные заведения и призваны в Вооруженные Силы 13 чел., переведены на другие должности и в другие подразделения предприятия 30 чел. Определите: 1) коэффициент выбытия (%); 2) коэффициент текучести кадров (%).

Задача 6 В отчетном году выпуск продукции по предприятию составил 8600 тыс. руб., в году намечается прирост производства продукции на 370 тыс. руб., кот плановом который должен быть обеспечен без увеличения численности работающих. Определите: 1) планируемый рост производительности труда по предприятию; 2) необходимое снижение трудоемкости производственной программы для обеспечения роста производительности труда.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Внутреннее предпринимательство» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Что представляет собой внутреннее предпринимательство?
2. Перечислите и опишите источники развития внутреннего предпринимательства в организациях?
3. В чем различия между предпринимательством и внутренним предпринимательством?
4. Перечислите и опишите внутрепредпринимательские компетенции?
5. Опишите многомерный конструкт внтуреннего предпринимательства?
6. Опишите типы внутреннего предпринимательства.
7. Перечислите источники привлечения внешних стартапов в действующие бизнес – единицы?
8. Опишите содержание деятельности корпоративного бизнес – инкубатора?
9. Опишите содержание деятельности корпоративного акселератора?
10. Сформулируйте цель и задачи создания корпоративного бизнес - инкубатора?
11. Сформулируйте цель и задачи создания корпоративного акселератора?
12. Перечислите основные этапы создания корпоративного бизнес - инкубатора.

13. Перечислите основные этапы создания корпоративного акселератора.
14. Опишите методы формирования внутренних команд для корпоративных бизнес – инкубаторов.
15. Опишите содержание метода «Спринт».
16. Опишите методику картирования внутренней бизнес – идеи.
17. Опишите методику тестирования и отбора внутренних бизнес – идей.
18. Перечислите источники ресурсов (интракапитала) для реализации внутренних стартапов.
19. Перечислите источники формирования воронки внешних стартапов.
20. Опишите маркетинг процесса привлечения внешних стартапов.
21. Опишите маркетинг процесса привлечения сотрудников к развитию внутреннего предпринимательства.
22. Опишите один из методов (на ваш выбор) отбора внешних стартапов.
23. Перечислите ключевые функции трекров при работе с внутренними стартапами.
24. Перечислите ключевые функции трекров при работе с внешними стартапами.
25. Опишите процесс интеграции стартапов в деятельность действующих бизнес – единиц.

Задания 2-го типа

1. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Макдональдс» (ресторан быстрого питания)
2. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Фабрика мебели 8 марта» (производственное предприятие специализирующего на выпуске качественной мягкой мебели – диванов, кресел, кушеток)
3. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Аскона» (производственное предприятие специализирующиеся на выпуске и продаже через фирменную сеть качественных матрасов)
4. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Sela» (производство и продажа современной детской и женской одежды)
5. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Фруто-Няня» (детские фруктово–овощные пюре, соки, компоты, кисели)
6. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Детский мир» (сеть магазинов, реализующих детский ассортимент товаров)
7. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием

направлений их деятельности в компанию «Читай - город» (сеть магазинов, реализующих книгопечатную продукцию, а также канцелярские товары и сувениры)

8. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в «Альфа - банке»
9. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Торговый центр «Европейский» (г. Москва)
10. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Айсберри» (компания по производству мороженого и фруктового льда)
11. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Спортмастер» (сеть магазинов, реализующих товары и одежду для спорта)
12. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Красный октябрь» (Производственная компания по изготовлению кондитерских изделий)
13. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «LEGO»
14. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Белый кролик» (сеть магазинов, реализующих книгопечатную продукцию, канцелярские товары и сувениры)
15. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Сударь» (производство и продажа мужской классической одежды)
16. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Фабрика «Свобода»» (производство косметических средств)
17. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Фабрика «Красная заря»» (производство декоративной косметики и парфюмерной продукции)
18. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Nike» (производство и продажа спортивной одежды, обуви и инвентаря)
19. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Добрынинский» (производство кондитерских изделий и тортов)
20. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Магнит-Косметикс» (сеть магазинов по продаже косметики и бытовой химии)
21. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Химчистка «Диана»»
22. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием

направлений их деятельности в компанию «Мультифото» (сеть фотолабораторий)

23. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Tele2» (оператор сотовой связи)
24. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Пиканта» (производство плодоовощных консервов)
25. Предложите модель интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Павло-Посадские платки»

Задание 3-го типа

Задача 1 Норма времени на изготовление одного изделия составляет 12 мин, часовая тарифная ставка при данной сложности труда - 5 руб., в месяце - 24 рабочих дня; продолжительность смены - 8 ч. За месяц изготовлено 1008 изделий. Определите: 1) норму выработки в месяц (шт.); 2) сдельную расценку на изделие (руб.); 3) сумму сдельной заработной платы в месяц, если за каждый процент перевыполнения выплачивается 1,5% заработка по сдельным расценкам (руб.).

Задача 2 По отчетным данным установлена экономия материалов за счет снижения норм на 8% и за счет снижения цен на 3%. Себестоимость товарной продукции по отчету составила 120,6 млн. руб., затраты на сырье и материалы - 80,8 млн. руб. Определите влияние указанных факторов на себестоимость продукции.

Задача 3 Предприятие производит изделие по цене 210 тыс. руб. Общие постоянные расходы на него составляют 2000 тыс. руб. Удельные переменные расходы в первом квартале составили 160 тыс. руб. Во втором квартале цены на материалы снизились на 10%, что привело к снижению удельных переменных расходов на 10%. Определите, как повлияло на критический объем продукции изменение цен на материалы.

Задача 4 Инновационная фирма собирается заключить контракт на разработку нового наукоёмкого прибора с Министерством обороны. Если основной конкурент фирмы не станет одновременно претендовать на заключение контракта, то вероятность получения контракта оценивается в 0,45; в противном случае – в 0,25. По оценкам экспертов компании, вероятность того, что конкурент выдвинет свои предложения по заключению контракта, равна 0,40. Чему равна формула полной вероятности? P (A/H1)=0,45. P (A/H2)=0,25. P (H2)=0,40. P (H1)=1-0,40=0,60. P (A)= P (A/H1)· P (H1)+ P (A/H2) · P (H2)=0,45· 0,6+0,20· 0,40=0,37. P(A) – полная вероятность заключения контракта.

Задача 5 Через 2 года ваш сын будет поступать в университет на коммерческой основе. Плата за весь срок обучения составит 5600 долл., если внести её в момент поступления в университет. Вы располагаете в данный момент суммой в 4000 долл. Под какую минимальную ссудную ставку нужно положить деньги, а банк, чтобы накопить требуемую сумму?

Задача 6 Определите сумму материальной ответственности двух участников общества с дополнительной ответственностью, если участник А внес в уставной капитал 700 тыс. р., а участник Б — 100 тыс. р. В обществе установлен двукратный размер дополнительной ответственности.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Обеспечение безопасности бизнеса»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 15
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 17

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Обеспечение безопасности бизнеса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент**,** утверждённый приказом Минобрнауки России № 970 от 12.08.2020.

Дисциплина «Обеспечение безопасности бизнеса» ориентировано на получение обучающимися системного представления о формах и методах безопасности бизнеса, прежде всего правовых, разработке стратегии обеспечения безопасности бизнеса, которая позволяет, позволит подготовить и реализовывать соответствующие программы действий по нейтрализации внешних и ликвидации внутренних постоянно возникающих угроз.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению *38.03.02 Менеджмент* и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы, в том числе усвоение теоретических знаний, умений и практических навыков по обеспечению безопасности деятельности хозяйствующих субъектов в условиях рыночных отношений.

Задачи изучения дисциплины:

– приобретение студентами знаний и навыков по методам защиты конфиденциальной коммерческой информации;

– ознакомление с основными процедурами защиты и контроля при обеспечении безопасного предпринимательства;

– подготовка к профессиональной деятельности, где органически должны сочетаться умение применять приобретенные знания и ежедневная практическая деятельность на рабочем месте;

– изучение правовых и организационных аспектов использования технических средств защиты и получения информации;

– формирование представлений о структуре и возможностях подразделений по защите безопасности предприятий различных форм собственности.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
ПК-1. Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	ПК-1.2 Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	угрозы безопасности бизнеса компании, основы кадровой безопасности компании, основы силовой безопасности компании, организационные особенности службы безопасности компании, основы информационной безопасность компании, основы технической безопасности компании,	соблюдать требования безопасности бизнеса при ведении текущей предпринимательской деятельности в составе участников юридического лица	Решения задач профессиональной деятельности в контексте соблюдения требований безопасности бизнеса при ведении текущей предпринимательской деятельности в составе участников юридического лица	Контактная работа: Семинары Практикумы по решению задач Самостоятельная работа

ПК-2. Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	ПК-2.2. Обеспечивает достижение результативности, ресурсной достаточности, непрерывности бизнес-процессов стартапов новых бизнес-проектов и приведения их в состояние конкурентной устойчивости на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	основы финансовой безопасности компании, основы безопасности руководства и сотрудников компании, нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности бизнеса.	соблюдать требования безопасности бизнеса при разработке новых бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве и проведении их стартапов на национальном или локальном российском рынке	Решения задач профессиональной деятельности в контексте соблюдения требований безопасности бизнеса при разработке новых бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве и проведении их стартапов на национальном или локальном российском рынке	Контактная работа: Семинары Практикумы по решению задач Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)										ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки	Самостоятельная работа	
Очная форма											
Тема 1. Угрозы безопасности бизнеса компании		2	2							8	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Тема 2. Кадровая безопасность компании.		2								7	Доклад/5
Тема 3. Силовая безопасность компании.		2	2							10	Практикум по решению задач/5
Тема 4. Организационные особенности службы безопасности компании.			2							10	Практикум по решению задач/5
Тема 5. Информационная безопасность компании.		2	2							10	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Тема 6. Техническая безопасность компании.		2								10	Доклад/5
Тема 7. Финансовая безопасность компании.		4	2							10	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.			4							10	Практикум по решению задач/5
Тема 9. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения			4							10	Практикум по решению задач/5

безопасности бизнеса.											
Всего:		**14**	**18**							**85**	**100 (ТКУ+ПА)**
Контроль, час	**27**										**Экзамен (40 из 100)**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Угрозы безопасности бизнеса компании.

1. Понятие безопасности компании.
2. Понятие угроза безопасности компании.
3. Виды угроз безопасности компании.
4. Составные элементы системы безопасности предприятия.

Тема 2. Кадровая безопасность компании.

1. Сущность кадровой безопасности компании.
2. Особенности правового регулирования найма работников.
3. Особенности работы отдела кадров компании.
4. Роль службы безопасности в обеспечении кадровой безопасности.

Тема 3. Силовая безопасность компании.

1. Правовые основы деятельности службы безопасности.
2. Основные задачи службы безопасности.
3. Общие функции службы безопасности.
4. Система службы безопасности компании.

Тема 4. Организационные особенности службы безопасности компании.

1. Состав службы безопасности.
2. Нештатные структуры службы безопасности.
3. Положение о подразделениях.
4. Меры и механизмы безопасности предпринимательской деятельности.

Тема 5. Информационная безопасность компании.

1. Понятие информации в коммерческой сфере.
2. Сущность информационной безопасности компании.
3. Коммерческая тайна.
4. Конфиденциальная информация.

Тема 6. Техническая безопасность компании.

1. Правовое регулирование эксплуатации офисных и складских помещений.
2. Защита информации в помещениях.
3. Защита от перехвата информации в средствах коммуникации.
4. Принципы функционирования системы безопасности.

Тема 7. Финансовая безопасность компании.

1. Выявление мошенничества в компании.
2. Признаки совершения мошенничества.

3. Мошенничество с банками.
4. Оценка возможного ущерба от возникновения рисковых ситуаций.

Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.

1. Физическая защита руководства и сотрудников компании.
2. Планирование физической охраны.
3. Информационно-аналитические меры физической охраны.
4. Организационные структуры служб безопасности предприятия.

Тема 9. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности бизнеса.

1. Федеральные законы, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.
2. Законы субъектов РФ, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.
3. Локальные нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.
4. Правовые основы охраны интеллектуальной собственности предприятия.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как: лекции, семинары, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету с оценкой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал

прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – это аудиторная форма текущего контроля, предполагающая решение обучающимися практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Текст задачи, как правило, описывает реально существующую, житейскую ситуацию. Следовательно, как и описание любой жизненной ситуации, задачный текст, как правило, “зашумлен”, избыточен, то есть может иметь ряд подробностей, не относящихся к сути задачи. Текст задачи, чаще всего, не указывает на способы и средства ее решения.

Перед выполнением практикума по решению задач необходимо изучить материал лекции и рекомендованную преподавателем литературу. При выполнении практикума по решению задач необходимо аргументировать ответы на вопросы ссылками на нормы права. Ответы должны быть полными и исчерпывающими, содержать авторское мнение по существу вопроса.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях

является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику — необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада

Доклад - это форма текущего контроля успеваемости, включающая самостоятельную работу обучающегося по подготовке презентации и аудиторную работу – выступление перед аудиторией.

Темы докладов, как правило, предлагает преподаватель, но обучающийся может сформулировать тему доклада самостоятельно и, согласовав её с преподавателем, затем выступить с докладом по ней.

Структура доклада должна включать:

- введение,
- основную часть,
- заключение.

В введении доклада рекомендуется сформулировать проблему (1-3 предложения), рассматриваемую в рамках доклада и обосновать актуальность проблемы (ответить на вопрос о том, почему сформулированную проблему нужно решать, т.е. какие негативные последствия могут возникнуть, если проблему не решить).

В основную часть доклада помимо рекомендуется включить:

1. Анализ теории по теме доклада, в первую очередь – анализ понятийно-категориального аппарата (какие есть основные понятия и категории по теме доклада, какие закреплены законодательно, а какие нет; достаточно ли существующего понятийно-категориального аппарата; достаточно выверен понятийно-категориальный аппарат, есть ли в нем противоречия и пробелы).
2. Анализ правоприменительной практики по теме доклада (какие есть интересные правовые позиции судей, должностных лиц, органов власти, изложенные в судебных решениях, письмах, инструкциях, положениях, рекомендациях и т.д.).
3. Анализ отечественного и зарубежного опыта решения выявленных проблем:
   - как предлагают решить проблему в России,
   - как предлагают решить проблему за рубежом (или как уже решили).
4. Предложения по решению проблемы, которые могут быть как исключительно оригинальными, так и построенными на основе позиций исследователей. Предлагаемые способы решения проблем должны быть аргументированными и носить конкретный характер (например, содержать конкретные формулировки текста статей, которые предлагается включить

в текст закона).

Тезисы, излагаемые в основной части доклада, рекомендуется иллюстрировать фактическими данными, в т.ч. приводить статистические данные и иные данные, имеющие количественные и качественные показатели, подготовленные авторитетными организациями и учеными.

Заключение, как правило, включает выводы по теме доклада, т.е. тезисное изложение ключевых положений доклада, в первую очередь, предложений или направлений по решению выявленных проблем. Выводы рекомендуется сформулировать кратко и исчерпывающе.

Докладчик в целом должен:

– хорошо ориентироваться в содержании доклада,

– владеть понятийно-категориальным аппаратом по теме доклада,

– подтверждать тезисы доклада примерами отечественной и зарубежной правоприменительной практики, ссылками на нормативно-правовые акты,

– иллюстрировать доклад презентационными материалами и, по возможности, разработочными материалами, которые должны не дублировать, а дополнять выступление докладчика. Иллюстрации в презентации должны быть достаточными, но не чрезмерными, способствовать донесению до аудитории информации, напрямую относиться к теме доклада. Используемые картинки не должны носить абстрактный характер. В презентации желательно наличие графиков и таблиц.

– быть готов ответить на вопросы аудитории по содержанию доклада.

Методические указания для обучающихся по выполнению самостоятельной работы

Практическое домашнее задание – это самостоятельная форма работы обучающихся, предполагающая решение обучающимися практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.

Текст задачи, как правило, описывает реально существующую, житейскую ситуацию. Следовательно, как и описание любой жизненной ситуации, задачный текст, как правило, “зашумлен”, избыточен, то есть может иметь ряд подробностей, не относящихся к сути задачи. Текст задачи, чаще всего, не указывает на способы и средства ее решения.

Перед выполнением практического домашнего задания необходимо изучить материал лекции и рекомендованную преподавателем литературу. При решении задач необходимо аргументировать ответы на вопросы ссылками на нормы права. Ответы должны быть полными и исчерпывающими, содержать авторское мнение по существу вопроса.

При сдаче задания проверку рекомендуется сначала привести полный текст задания, затем первый вопрос с ответом на него, затем второй вопрос с ответом на него и т.д.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Угрозы безопасности бизнеса компании.	1.Понятие безопасности компании. 2.Понятие угроза безопасности компании. 3.Виды угроз безопасности компании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка доклада	Практикум по решению задач Доклад
Тема 2. Кадровая безопасность компании.	1.Сущность кадровой безопасности компании. 2.Особенности правового регулирования найма работников. 3.Особенности работы отдела кадров компании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к докладу	Доклад
Тема 3. Силовая безопасность компании.	1.Правовые основы деятельности службы безопасности. 2.Основные задачи службы безопасности. 3.Общие функции службы безопасности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач
Тема 4. Организационные особенности службы безопасности компании.	1.Состав службы безопасности. 2.Нештатные структуры службы безопасности. 3.Положение о подразделениях.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач
Тема 5. Информационная безопасность компании.	1.Понятие информации в коммерческой сфере. 2.Сущность информационной безопасности компании. 3.Коммерческая тайна.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка доклада	Практикум по решению задач Доклад
Тема 6. Техническая безопасность компании.	1.Правовое регулирование эксплуатации офисных и складских помещений. 2.Защита информации в помещениях. 3.Защита от перехвата	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к	Доклад

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	информации в средствах коммуникации.	докладу	
Тема 7. Финансовая безопасность компании.	1.Выявление мошенничества в компании. 2.Признаки совершения мошенничества. 3.Мошенничество с банками.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач и подготовка доклада	Практикум по решению задач Доклад
Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.	1.Физическая защита руководства и сотрудников компании. 2.Планирование физической охраны. 3.Информационно-аналитические меры физической охраны.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач
Тема 9. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности бизнеса.	1.Федеральные законы, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности. 2.Законы субъектов РФ, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности. 3.Локальные нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Практикум по решению задач

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Предпринимательское право. Правовое регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под редакцией Г. Ф. Ручкиной. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 553 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14490-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477732

2. Предпринимательское право : учебник для вузов / С. Ю. Морозов [и др.] ; под редакцией С. Ю. Морозова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 569 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14779-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/481857

Дополнительная литература:

1. Правовое регулирование экономической деятельности : учебник для вузов / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под редакцией Г. Ф. Ручкиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 405 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12381-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476596

2. Предпринимательское право. Правовое регулирование отраслей реального сектора : учебное пособие для вузов / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под редакцией Г. Ф. Ручкиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 255 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05100-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470248

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Собрание законодательства Российской Федерации	http://www.szrf.ru/szrf
2.	Конституционный Суд Российской Федерации	http://www.ksrf.ru
3.	Президент Российской Федерации	http://www.kremlin.ru
4.	Правительство Российской Федерации	http://government.ru
5.	Официальная Россия. Сервер органов государственной власти Российской Федерации.	http://www.gov.ru
6.	Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации	http://www.duma.gov.ru
7.	Юридическая Россия. Федеральный правовой	http://law.edu.ru

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
	портал	
8.	Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
9.	Сайт МВД РФ	http://www.mvd.ru/
10.	Министерство юстиции Российской Федерации	http://www.minjust.ru
11.	Сайт Следственного комитета РФ	http://sledcom.ru/
12.	Сайт Генеральной прокуратуры РФ	http://genproc.gov.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская

библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.

- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум по решению задач	Решение задания, выполненного в рамках практикума по решению задач должно отвечать следующим требованиям: 1. терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. ответы на вопросы задания аргументированы ссылками на конкретные статьи нормативных правовых актов; 3. отсутствуют фактологические ошибки; 4. отсутствуют логические ошибки, в ответах на вопросы прослеживается причинно-следственная связь, 5. ответы на вопросы исчерпывающие и полные. **5 баллов –** решение задачи отвечает всем требованиям. **4 балла –** решение задачи не отвечает одному требованию. **3 балла** – решение задачи не отвечает двум требованиям. **2 балла** – решение задачи не отвечает трем требованиям. **1 балл** – решение задачи не отвечает четырем требованиям. **0 баллов** – решение задачи полностью не отвечает требованиям
2.	Доклад	Текст доклада должен отвечать следующим требованиям: 1. терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. тезисы доклада подтверждаются примерами отечественной и (или) зарубежной правоприменительной практики; 3. автор доклада ссылается на нормативно-правовые акты; 4. отсутствуют логические ошибки, прослеживается

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		причинно-следственная связь; 5. отсутствуют фактологические ошибки. **3 балла –** доклад отвечает всем требованиям. **2 балла –** доклад не отвечает одному требованию. **1 балл** – доклад не отвечает двум требованиям. **0 баллов** – доклад не отвечает трем и более требованиям. Презентация должна отвечать следующим требованиям: 1. иллюстрации достаточные, но не чрезмерные и способствуют донесению до аудитории информации, напрямую относятся к теме доклада, не носят абстрактный характер; 2. содержание презентации коррелирует с текстом доклада. **2 балла** – презентация отвечает всем требованиям. **1 балл** – презентация отвечает 1 требованию **0 баллов** – презентация полностью не отвечает требованиям.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решениям задач

Практикум по решению задач № 1. Тема 1. Угрозы безопасности бизнеса компании

Задание 1

Охраной отмечены случаи воровства рабочими слесарного инструмента.

Руководство цеха не подтверждает случаи хищения.

Определите причины возникшей ситуации.

Сформулируйте оценочные показатели диагностики ситуации.

Разработайте мероприятия, исключающие возможность повторения ситуации.

Задание 1

В 1983 г. произошло наводнение в юго-западной части США. Причиной стал компьютер, в который были введены неверные данные о погоде, в результате чего он дал ошибочный сигнал шлюзам, перекрывающим реку Колорадо.

Определите круг подозреваемых лиц.

Кто, по вашему мнению, должен нести ответственность за ошибку компьютера?

Практикум по решению задач № 2. Тема 3. Силовая безопасность компании.

Задание 1

Назначенный собственником финансовый менеджер фирмы неэффективно с позиции собственника управляет финансами.

Охарактеризуйте оценочные показатели работы менеджера.

Сформулируйте мероприятия, позволяющие взять ситуацию под контроль.

Оцените их эффективность.

Задание 2

Господин R открыл фирму по оценке бизнеса. В здании, где располагается его фирма, есть платные услуги копирования. Цена за 1 лист – 3 руб. Необходимо оценить минимальный объем документации, при котором экономически целесообразно приобретение копировального аппарата, если амортизационные отчисления составят 10 000 руб. в год, пачку бумаги в 250 листов можно приобрести за 140 руб., цена тонера 2 400 руб., ресурс вырабатывается через 3 000 страниц.

Практикум по решению задач № 3. Тема 4. Организационные особенности службы безопасности компании.

Задание 1

Многие российские технологии были вытеснены зарубежными. Доля

Финансовых средств, направляемых российскими предприятиями на

Инновационную деятельность, составляет не более 5%, что в 10 – 15 раз ниже, чем в промышленно-развитых странах. Объем России в мировом объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией оценивается лишь в 0,3%. Так, например, в КНР этот показатель составляет 6%.

Объясните с чем это связано, и как это влияет на экономическую безопасность предприятия?

Задание 2

В современном мире рост экономических преступлений на предприятиях во многом обусловлен нерешенными глобальными проблемами (нищета, болезни, демографический дисбаланс между индустриальными и развивающимися странами).

Объясните, в чем связь указанных социальных явлений.

Практикум по решению задач № 4. Тема 5. Информационная безопасность компании

Задание 1

Работник обратился в суд по поводу нарушения сотрудниками отдела кадров предприятия его права на защиту персональной информации (зафиксирована утечка сведений персонального характера).

Оцените ситуацию, определите виновных и причины.

Разработайте меры по предотвращению подобных ситуаций.

Задание 2

На предприятии широко используются информационные технологии. Для обеспечения информационной безопасности кадровой службе предложено разработать комплекс организационных мероприятий.

Сформулируйте концепцию.

Определите основные задачи.

Сформулируйте первоочередные меры.

Практикум по решению задач № 5. Тема 7. Финансовая безопасность компании

Задание 1

Произошла на предприятии крупная авария, связанная с программной ошибкой.

Кто, по вашему мнению, виноват и какова степень его вины?

Задание 2

Почему раскрытие компьютерного преступления часто бывает связано с чистой случайностью?

Практикум по решению задач № 6. Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.

Задание 1

Руководством фирмы утвержден перечень документов, содержащих конфиденциальную информацию.

Предложите организационные мероприятия, обеспечивающие безопасный оборот подобных документов.

Задание 2

Работник уличен в утрате документа, содержащего конфиденциальную информацию.

Предложите методику оценки возможного ущерба.

Разработайте первоочередные мероприятия по факту утраты.

Практикум по решению задач № 7. Тема 9. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности бизнеса.

Задание 1

Организация работает с информацией, составляющей государственную тайну, и информацией, являющейся коммерческой тайной.

Дайте сравнительную характеристику государственной и коммерческой тайн.

Предложите мероприятия по защите как государственной, так и коммерческой тайн.

Задание 2

Для разработки программы экономической безопасности на предприятии необходимо иметь по возможности полную информацию об угрозах, рисках, ущербе.

Дайте определения угрозы, риска.

Охарактеризуйте основные методики оценки угроз и рисков.

Приведите методику оценки ущерба.

Примерные темы докладов

1. Проблемы обеспечения экономической безопасности.
2. Общеправовые обеспечения безопасности государства.
3. Современные технологии защиты от угроз экономической безопасности
4. Основные угрозы экономической безопасности в различных секторах услуг: банковских, страховых, информационных, туристических.
5. Управление рисками предприятия.
6. Управленческие риски, их классификация на современном этапе.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Обеспечение безопасности бизнеса проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более (удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Безопасность предпринимательства: понятие, сущность, признаки.
2. Виды экономической безопасности. Их систематизация.
3. Внешние угрозы экономической безопасности.
4. Внутренние угрозы экономической безопасности и их систематизация.
5. Деструктивные факторы, влияющие на экономическую безопасность.
6. Информационная безопасность как составной элемент экономической безопасности бизнеса.
7. Коммерческая информация и коммерческая тайна: содержание и защита.
8. Критерии, параметры и показатели экономической безопасности.
9. Необходимость и сущность комплексной системы обеспечения экономической безопасности предпринимательства.
10. Объекты и субъекты безопасности государства.
11. Организационная структура обеспечения экономической безопасности.
12. Понятие и содержание экономической безопасности. Ее развитие и нормативно-правовая база.
13. Принципы обеспечения безопасности государства.
14. Технология защиты от угроз экономической безопасности
15. Угрозы экономической безопасности в различных секторах услуг: банковских, страховых, информационных, туристических.
16. Риски предприятий как объект управления. Управление рисками предприятия.
17. Управленческие риски и их классификация.
18. Объективные и субъективные условия риска предприятия.
19. Оценка риска предприятия.
20. Методы управления рисками предприятия.
21. Понятие кадровой безопасности. Основные ее составляющие. Концепции безопасности кадрового развития компании.
22. Благонадежность и лояльность персонала как основа кадровой безопасности.
23. Уровни развития лояльности персонала организации. Основные составляющие программы повышения благонадежности и лояльности персонала.
24. Безопасность найма и служебной деятельности. Эффективные способы увольнения работников предприятия.
25. Понятие банкротства предприятия. Факторы банкротства предприятия.

Задания 2-го типа

1. В чем разница между категориями «безопасность», «опасность», «угроза»?
2. Каково место экономической безопасности в системе национальной безопасности?
3. Охарактеризуйте российское законодательство о безопасности.
4. Каковы уровни безопасности?
5. В чем разница между объектом и субъектом экономической безопасности?
6. Каковы внутренние и внешние факторы угрозы экономической безопасности страны?
7. Охарактеризуйте такие виды экономической безопасности, как энергетическая, сырьевая, внешнеэкономическая, промышленная, продовольственная, информационная, инвестиционная, инновационная, финансовая и экологическая безопасности.
8. Каковы угрозы экономической безопасности территорий?
9. Каковы цели и задачи системы экономической безопасности?
10. Раскройте принципы построения системы безопасности предприятия.
11. Объекты безопасности?
12. Охарактеризуйте факторы и источники угрозы экономической безопасности предприятия.
13. Охарактеризуйте законодательно-правовое обеспечение экономической безопасности.
14. В чем сущность Закона о безопасности?
15. Какие недостатки существующей правовой базы по обеспечению безопасности бизнеса можно выделить?
16. Охарактеризуйте институциональные структуры, обеспечивающие экономическую безопасность субъектов предпринимательской деятельности.
17. В чем роль государственных органов обеспечения экономической безопасности?
18. Каковы основные подразделения службы безопасности?
19. Дайте характеристику системы угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов.
20. Признаки опасности для предпринимателя.
21. Как проводится диагностика кризисных ситуаций на предприятии?
22. Мониторинг факторов, вызывающих угрозы экономической безопасности предприятия (организации).
23. Какие следует использовать индикаторы угроз и опасностей?
24. Каковы механизмы реализации угрозы?
25. Какие способы защиты от угроз вам известны?

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Защита прав собственности в России осуществляется в соответствии с ч. I ГК РФ (раздел II) «Право собственности и другие вещные права». Рассмотрев основные положения, выполните следующие задания:

1) Раскройте понятие «права собственности».

2) Приведите примеры из реальной практики предприятий различных форм собственности.

Задание № 2.

Еще в 1912 г. российскими предпринимателями были выработаны следующие принципы ведения дел в России:

Уважай власть. Власть – необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюстителям порядка в узаконенных эшелонах власти.

Будь честен и правдив. Честность и правдивость – фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах.

Уважай право частной собственности. Свободное предпринимательство – основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в поте лица трудиться на благо своей Отчизны. Такое рвение можно проявлять только при опоре на частную собственность.

Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интересов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявлять себя с лучшей стороны.

Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. «Единожды солгавши, кто тебе поверит». Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.

Живи по средствам. «Не зарывайся». Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам.

Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель.

Предпринимателю такая цель нужна как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

Ответьте на вопросы:

Что из приведенных принципов 1912 г. в полной мере сохранило свою актуальность и в настоящее время, а что отошло на второй план? Какие новые принципы бизнеса должны быть внедрены в практику предпринимательской деятельности в России сегодня? Какие принципы

бизнеса считаются сегодня приоритетными?

Задание № 3.

Государственная дума РФ 24.02.1995 направила в Конституционный Суд РФ Запрос о конституционности Указа Президента РФ «О государственной поддержке структурной перестройки и конверсии атомной промышленности в г. Железногорске Красноярского края» от 25.01.1995 № 72. Содержащиеся в п. 1 и 2 названного Указа разрешение на временное хранение в целях последующей переработки отработанного ядерного топлива с зарубежных атомных электростанций противоречит нормам ст. 50 Закона «Об охране окружающей природной среды» в редакции 1991 года, прямо запрещающим ввоз радиоактивных металлов из других государств в целях захоронения; в силу этого Указ противоречит ст. 15 и 80 Конституции РФ. Может ли Указ Президента противоречить Закону РФ. Проведите анализ данного постановления Конституционного Суда по этому делу.

Задание № 4.

Лицей заключил с АО договор, в соответствии с которым АО обязалось к августу поставить лицею 15 персональных компьютеров производства США для оснащения ими учебного класса. Своих обязательств АО не выполнило, и лицей предъявил к нему иск об уплате предусмотренной договором неустойки в размере 4 % от стоимости не поставленных товаров. Как выяснилось при рассмотрении спора, в заключенном договоре не были указаны точная марка, конфигурация и комплектность подлежащих поставке компьютеров, а также не установлены требования к их качеству и порядок его определения. Поскольку в договоре не содержались условия о предмете договора и качестве поставляемых товаров, арбитражный суд признал данный договор незаключенным и в иске отказал. Какие последствия могут наступить в случае признания договора незаключенным? Правильно ли решение арбитражного суда?

Задание № 5.

Швейный кооператив поставил магазину «Молодежная мода» партию женских платьев и по истечению установленного в договоре срока предъявил покупателю платежное требование на оплату товаров. Однако магазин отказался оплатить полученные товары, ссылаясь на то, что они не пользуются спросом. Он предложил кооперативу расторгнуть договор и забрать платья. Кооператив с этим не согласился и предъявил магазину иск о взыскании 750 тыс. руб., составляющих стоимость поставленных платьев, а также штраф за отказ от оплаты товаров. Какова ответственность покупателя за отказ от оплаты поставленных товаров? Решите спор.

Задание № 6.

Участники товарищества с ограниченной ответственностью «Дубрава», зарегистрированного в 1992 г., на общем собрании внесли в его устав ряд новых положений и представили измененные учредительные документы на регистрацию. Регистрационная палата отказала в регистрации изменений по мотивам их противоречия законодательству об обществах с ограниченной ответственностью. В заключении юрисконсульта палаты также было отмечено, что участники должны привести учредительные документы ТОО в соответствие с законодательством, в частности, изменить название фирмы, назвав ее «Общество с ограниченной ответственностью». Участники ТОО не согласились с этим решением и обжаловали действия палаты в суд, указав при этом, что законодательство регулирует правовое положение обществ с ограниченной ответственностью, а не ТОО. Товарищество было законным образом учреждено, зарегистрировано и существует в качестве юридического лица уже не первый год. До тех пор, пока ТОО не реорганизовано в общество, на него не должны распространяться нормы об обществах с ограниченной ответственностью. Оцените доводы сторон и решите дело.

Задание № 7.

Акционерное общество «Форпост» было реорганизовано путем разделения его на два самостоятельных предприятия: АО «Старт» и АО «Поиск». Кредиторы общества не были своевременно уведомлены о реорганизации и узнали о прекращении деятельности АО лишь из газет. Договоры, заключенные ими с АО, не были исполнены обществом, в результате чего кредиторы понесли значительные убытки. Правопреемники «Форпоста» в ответ на претензии кредиторов заявили, что на момент реорганизации никаких долгов АО перед кредиторами не существовало, поэтому в разделительном балансе какие-либо обязательства перед кредиторами отсутствуют. Кроме того, за прошедшее время из состава АО «Старт» выделилось общество «Империал», которое получило большую часть активов «Старта». Поэтому АО «Старт» не в состоянии возместить кредиторам убытки, причиненные его правопредшественником. Потерпевшие обратились к юристу с вопросом о возможных способах защиты их прав. Ответьте на поставленный вопрос. В каком порядке должна проводиться реорганизация юридического лица? Какие последствия наступают, если этот порядок нарушен?

Задание № 8.

Федоров – участник полного товарищества «Коробкин и компания» предложил акционерному обществу заключить выгодную сделку. В подтверждение своих полномочий на подписание договора Федоров представил: нотариально заверенную копию учредительного договора полного товарищества, из которого следует, что Федоров наряду с Коробкиным и фирмой «Вандерлес» является его участником, и что ведение дел товарищества поручено Коробкину; доверенность на право

совершения соответствующей сделки, выданную Федорову фирмой «Вандерлес»; собственноручное письмо Коробкина, из которого видно, что он не возражает против заключения договора; визитную карточку, в которой указаны домашний адрес и телефон Федорова. Подтверждают ли указанные документы полномочия Федорова? Какие документы необходимы для подтверждения его полномочий?

Задание № 9.

Индивидуальный предприниматель Иванов решил организовать предприятие в форме товарищества на вере. Найдя заинтересованную фирму, Иванов предложил ей в новом предприятии роль полного товарища, сохранив за собой статус вкладчика. В учредительном договоре товарищества было предусмотрено, что руководить им будет сам Иванов в качестве директора. Поскольку доля Иванова в складочном капитале составила 90%, предприятие получило название «Коммандитное товарищество "Иванов и компания"». Вскоре после регистрации предприятия второй его участник попытался отстранить Иванова от руководства фирмой на том основании, что, будучи вкладчиком, Иванов мог бы руководить товариществом на вере лишь на основе доверенности, которая ему не выдавалась. На это Иванов заявил, что ему как органу юридического лица – директору – доверенность на совершение сделок от имени товарищества не требуется. Возникший спор перенесен на рассмотрение третейского суда. Какое решение должен вынести суд? Дайте понятие органа юридического лица. Какую роль в осуществлении предпринимательской деятельности юридического лица играют его органы?

Задание № 10.

Учреждение, состоящее на федеральном бюджете, за счет коммерческой деятельности приобрело несколько квартир, передав их в собственность своим работникам. Узнав об этом, Комитет по управлению имуществом потребовал признания договор о передаче квартир в собственность работников недействительным, поскольку учреждению, во всяком случае, не представлено право самостоятельно распоряжаться недвижимым имуществом, по каким бы основаниям оно ни было приобретено. Поскольку учреждение и Комитет к согласию не пришли, спор был передан в арбитражный суд. Как разрешить возникший спор?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Слияние и поглощение бизнеса»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. Аннотация к дисциплине....3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы....5
III. Тематический план....7
IV. Содержание дисциплины....8
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....9
VI.Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины....16
VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....20

I. Аннотация к дисциплине

Программа дисциплины «Слияние и поглощение бизнеса» подготовлена в составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Дисциплина рассматривает теорию и практику проблем реорганизации бизнеса в России и за рубежом. В рамках данной дисциплины слушатели знакомятся с понятием слияний и поглощений, правовым содержанием, видами, мотивами и процессом подготовки сделок и принятия решений в рамках слияний и поглощений. В рамках курса рассматриваются также проблемы недружественных слияний и поглощений, различным аспектам корпоративных захватов.

Дисциплина формирует общую систему теоретических и концептуальных представлений о системе управления рисками при слияниях и поглощениях, процедуре Duediligence, роли консультантов при сделках M&A, выработки стратегии в рамках совершения сделок на рынке M&A. В рамках вопросов недобровольных поглощений бизнеса рассмотрены основные механизмы и сценарии рейдерских захватов и методы противодействия недружественным слияниям и поглощениям.

Изучение курса дает возможность использовать полученные знания в области управления бизнесом, реструктуризации организации, применять полученные знания и навыки в своей повседневной деловой практике, совершенствовать имеющиеся методики повышения эффективности функционирования бизнеса с учетом практики руководящей деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины: обучение обеспечению внесения качественных изменений субъекта предпринимательства с помощью изучения сделок по слияниям и поглощениям компаний. Изучить процессы слияний поглощений бизнеса для обеспечения компетенциями в области полной или частичной передачи доли участия в юридическом лице на возмездной и безвозмездной основе, с помощью изучения дружественных и недружественных сделок по слияниям и поглощениям и методам противодействия недружественным поглощениями корпоративному шантажу.

Задачи дисциплины:

- раскрыть сущность и место слияний и поглощений в системе управления его финансами, значимость для эффективного развития бизнеса;
- познакомить с нормативной базой слияний и поглощений, принципами и информационной базой слияний и поглощений;
- сформировать целостное представление о системе управления рисками в сделках слияний и поглощений и построении финансовой модели результатов слияний и поглощений;
- раскрыть содержание и концепции управления стоимостью бизнеса, в рамках процедур слияний и поглощений;
- рассмотреть особенности слияний и присоединений публичных и непубличных акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью, интеграции компании после поглощения.
- Рассмотреть проблему недружественных поглощений бизнеса, противодействию рейдерским захватам, проблемы корпоративного шантажа («Гринмейла»).

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен развивать в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проекты посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском рынке	ПК-3	ПК.3.1. Обеспечивает внесение качественных изменений в объекты, бизнес-процессы, бизнес-коммуникации, ресурсы бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	Нормы российского законодательства и практики в области слияния и поглощения бизнеса в Российской Федерации. Мотивы, виды и последствия слияний и поглощений. Рынок слияний и поглощений. Процессы дружественных и недружественных слияний и поглощений, виды и методы оценки финансово-экономических рисков и показателей эффективности. Слияния и поглощения как методы тактической и стратегической конкуренции	Анализировать мотивы и процессы слияний и поглощений составлять материалы для сделок слияний и поглощений, работать с финансовыми моделями и инвестиционными меморандумами составлять документы сделок, прогнозные сметы и бюджеты сделок, рассчитывать показатели эффективности проекта по слиянию или поглощению, оценивать полезность внедрения и затраты на внедрение изменений в управление материальными, нематериальными и финансовыми	Определять финансовые цели экономического субъекта, степень их соответствия текущему финансовому состоянию экономического субъекта, способы достижения целей в долгосрочной и краткосрочной перспективе Разработки стратегии слияний и поглощений, прогнозирования деятельности бизнеса после слияния (поглощения), интерпретировать и документировать результаты анализа и оценки эффективности использования ресурсов Управлять защитными действиями при недружественных поглощениях и корпоративных шантажах. использовать законные механизмы по проведению недружественных поглощений	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
				ресурсами организации.		
Способен обеспечивать прекращение деятельности по решению предпринимательских задач по разработке и выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке посредством регистрируемого в установленном порядке выхода из состава участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	ПК-4	ПК.4.1. Осуществляет полную или частичную передачу доли участия в юридическом лице его новым участникам на возмездной основе	Нормы российского законодательства и практики в области слияния и поглощения бизнеса в Российской Федерации.	Составлять основные документы для сделок слияний и поглощений, работать с финансовыми моделями и инвестиционными меморандумами, рассчитывать основные показатели эффективности проекта	Работы с базой сделок по слияниям и поглощениям, давать оценку успешности проведенным сделкам, вырабатывать сбалансированные решения по корректировке стратегии и тактики в области финансовой политики экономического субъекта, вносить соответствующие изменения в финансовые планы.	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа
		ПК.4.2. Обеспечивает полную или частичную передачу доли участия в юридическом лице его новым участникам на безвозмездной основе	Основные механизмы рейдер-ских захватов, корпоративного шантажа («Гринмейла») и методы противодействия недружественным процессам поглощений бизнеса, планируемые результаты осуществлённых сделок.	Распознавать действия, направленные на недружественные поглощения и корпоративный шантаж, обрабатывать информацию по сделкам, анализировать процессы недобровольных поглощений бизнеса и процессы корпоративного шантажа («Гринмейла»)	Управлять защитными действиями при недружественных поглощениях и корпоративных шантажах. использовать законные механизмы по проведению недружественных поглощений	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стадии)	Мастер- класс	Лабораторный практикум	тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Слияния и поглощения в системе управления бизнесом	4		5							7	Тест по дисциплине/ 10 баллов практикум по решению задач/ 10 баллов
Тема 2. Правовые основы слияний и поглощений	4		1	6						16	Тест по дисциплине/ 10 баллов Ситуационный (кейс-стадии)/ 10
Тема 3. Процессы дружественных слияний и поглощений	4		4	5						20	Тест по дисциплине/ 10 баллов практикум по решению задач/ 10 баллов Ситуационный (кейс-стадии)/10 баллов
Тема 4. Процессы недружественных слияний и поглощений	3		4	5						20	Тест по дисциплине/ 10 баллов практикум по решению задач/ 10 баллов Ситуационный (кейс-стадии)/10 баллов
Всего:	**15**		**14**	**16**						**63**	100 баллов
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

[1] ТКУ – текущий контроль успеваемости.
[2] ПА – промежуточная аттестация.

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Слияния и поглощения в системе управления бизнесом

Слияния и поглощения как экономический и организационный процесс. Слияния и поглощения бизнеса как способ входа на рынок, развития бизнеса, изменения направления развития и выхода из бизнеса. Слияния и поглощения как метод тактической конкуренции. Рынок слияний и поглощений. Значение слияний и поглощений. Мотивы слияний и поглощений. Экономия на масштабе, доступ к ресурсам, мотивы монополии, экономия на сбытовых издержках, взаимодополняемость НИОКР и личные мотивы менеджеров как основные причины слияний и поглощений. Мотив поглощения компании для последующей распродажи ее активов. Вертикальная, горизонтальная интеграция, родовые и конгломератные слияния и поглощения.

Тема 2. Правовые основы слияний и поглощений

Слияния и поглощения как правовой процесс. Слияния, присоединения и объединения юридических лиц. Операции с имущественными комплексами, организациями. Внутрироссийские и международные слияния и поглощения. Различные способы интеграции и дезинтеграции активов. MBO (выкуп компаний менеджментом) и LBO (использование заемных средств для покупки компаний. Налоговый мотив и последствия слияний и поглощений.

Тема 3. Процессы дружественных слияний и поглощений

Этапы сделок по слияниям и поглощениям Основные документы, необходимые для сделки. Две страницы, тизер, инвестиционный меморандум, исследование рынка, финансовая модель, как основные материалы для принятия решений о сделке. Роль консультантов по слияниям и поглощениям. Процедура комплексной проверки (Duediligence). Структурирование сделок. Исполнение сделок. Проблема интеграции компании после ее слияния (поглощения).

Тема 4. Процессы недружественных слияний и поглощений

Причины недружественных поглощений бизнеса, понятие рейдерства. Корпоративный шантаж («Гринмейл») как способ обогащения недружественных бизнес-агентов.

Законные и незаконные способы недружественного приобретения бизнеса. Уязвимые стороны бизнеса, используемые для недружественных поглощений.

Виды недружественных поглощений. Экономические способы внешнего и внутреннего воздействия на снижение финансовой состоятельности бизнеса. Корпоративные захваты с использованием инструментов государственной власти и государственного управления. Криминальные враждебные поглощения. Методы борьбы против криминальных элементов.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины[3]

В процессе изучения дисциплины «Слияние и поглощение бизнеса» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя. В рамках данного курса используются такие активные и интерактивные формы работы, как:

Методические рекомендации по проведению лекционных занятий.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины.

На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

На лекции у студентов должны быть учебники основной литературы (желательно в электронном виде). Презентация по лекциям переписывается студентом для последующей помощи в освоении материалов

Любая лекция должна иметь логическое завершение, выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, в конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятия, как лучше студентам подготовиться к данным занятиям.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации. Как правило, презентация по дисциплине «Слияния и поглощения бизнесом» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

[3] В данном разделе приводятся методические указания по всем видам учебной деятельности, предусмотренным для преподавания данной дисциплины учебным планом и рабочей программой.

Пример
Слайд лекции

Мотивы слияний и поглощений

Мотивы роста продаж	Мотив сокращения издержек	Приобретение ресурсов	Снижение рисков	Создание корп. портфеля	Стратегия и лидерство	Иные
Увеличение доли рынка	Экономия на масштабе	Сбытовая сеть, Преодоление рыночных барьеров	Диверсификация	Актив необходимый для функции холдинга	Статус руководства	Социальные/ общественные мотивы
Вход на рынок	Затраты на замещение актива выше чем рыночная стоимость	Совместное использование ресурсов	Стабильный рыночный сегмент	Консолидация активов в регионе под одним собственником	Конкуренция и соревнование	Налоговые мотивы
Мотив монополии	Экономия на НИОКР	Опытный персонал	Правовые риски		Обеспечивайте долгосрочного лидерства в отрасли	Финансовое оздоровление приобретаемой компании
Интеграция посредника	Реализация неэффективного подразделения	Приобретение технологии	Повышение качества управления		Поддержка отечественных производителей	

Пояснение к слайду:

Преподаватель дает пояснения по каждому виду мотивов слияний и поглощений и просит слушателей привести примеры корпоративных сделок для обсуждения возможных мотивов.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам.

Методические рекомендации по проведению семинаров

Главная цель семинарского занятия – расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Семинар предназначен для углубленного изучения предмета, овладение методологией, применительно к особенностям изучаемой дисциплины.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать

свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

Примеры:

Задание 1. Изучив сделку по поглощению Банком ВТБ компанию Магнит ответьте на вопросы:

В чем был мотив сделки?

К какому виду интеграции относится эта сделка?

К каким последствиям для компаний привела сделка?

Считаете ли Вы оценку поглощаемой компании справедливой?

Задание 2.

Регистратор акционерного общества сообщил, что поступил запрос на доступ к реестру акционеров от недавнего приобретателя 1% акций. Миноритарии акционерного общества получают предложения о выкупе акций, в том числе м помощью различного вида давления.

О чем могут свидетельствовать такие процессы?

Какие действия вы собираетесь предпринимать?

Методические рекомендации по выполнению практикума по решению задач

Практикум по решению задач выполняется в соответствии с рабочим учебным планом по всем темам курса. Необходимо воспользоваться заданиями практикума, представить их решение.

Практикум необходим для того, чтобы, во-первых, студенты вовлекались в учебный процесс посредством полученных индивидуальных

заданий, при выполнении которых у студентов формировались бы определенные группы компетенций, во-вторых, при выполнении практикумов у студентов формировались бы навыки последовательного выполнения полученных индивидуальных заданий, в-третьих, выполнение практикумов необходимо для формирования навыков обмена личным опытом, полученным при выполнении индивидуальных заданий с другими студентами.

Практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к выполнению лабораторного практикума, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы.

В ходе выполнения практикума необходимо использовать рекомендованные учебные материалы, источники Интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения практикума:

1. Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.
2. Выполнение заданий практикума.
3. Подготовка отчета о выполнении практикума.
4. Сдача выполненного задания преподавателю.

Пример:

1. *Вы планируете продать бизнес. Финансовые показатели следующие (берется отчетность реально действующего предприятия).*

Опишите этапы осуществления мероприятий по поиску покупателя и осуществления сделки.

2. *Составьте инструкцию по управлению рисками недружественного поглощения по видам бизнеса: ООО с одним участником, АО с большим количеством миноритариев. компания, работающая по госзакупкам, компания с высокой долговой нагрузкой.*

Методические рекомендации по проведению ситуационного практикума (кейс-стадии)

Ситуационный практикум (кейс-стадии) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимися умений командной работы навыков выработки самостоятельных решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, преподаватель информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- предложить Ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе;

- принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по разрешению ситуации.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Алгоритм работы с кейсом

1. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.
2. Формулирование проблемы (5-10 минут).
3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).
4. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).
5. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Пример

Изучите материал кейса 1. Ответьте на вопросы: какому типу захвата относится ситуация? Как предотвратить нежелательные последствия недружественных действий? Какие меры необходимо предпринимать для предупреждения подобных ситуаций.

Кейс 1.

В четверг, 19 марта, очередную попытку рейдерского захвата отразил коллектив подмосковного совхоза имени Ленина. Судебные приставы попытались сорвать ежегодное собрание акционеров народного предприятия. В повестке значилось несколько вопросов. Среди них – утверждение годового отчета и избрание Павла Грудинина директором.

Около 10-ти утра приставы в сопровождении более 20-ти полицейских заблокировали здание, где проводилось собрание. Как оказалось, поводом послужило решение Арбитражного суда Московской области,

принятое неделю назад, по иску одного из акционеров. 12-го марта суд наложил запрет на проведение собрания, однако остальные акционеры об этом решении не были извещены.

«Пристав, в нарушение закона, сделал вид, что как будто он мне что-то вручил, хотя на самом деле он мне ничего не вручал. Я ничего не читал, нигде не расписывался, но он пытается, в интересах этих рейдеров, возбудить уголовное дело, что как будто я не выполняю решения суда. Хотя решение суда нужно хотя бы прочитать, а задним числом как я могу?», — рассказал Павел Грудинин.

В итоге, помешать проведению собрания не удалось. Павел Грудинин единогласным решением акционеров сохранил свой пост директора совхоза.

Методические указания для обучающихся по подготовке к тесту

Тест – это инструмент проверки терминологии курса во время проведения семинаров.

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине включает в себя:

Подготовка к аудиторным занятиям которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия;

при подготовке практикуму по решению задач – во-первых, выполнение индивидуального задания, подготовленного преподавателем, во-вторых, подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам;

при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

Работа с рекомендуемой литературой и удаленными базами данных и знаний. Самостоятельная работа с рекомендованной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными, посвященными материалам по слияниям и поглощениям является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует формированию конструктивных подходов к выполнению практическим заданий преподавателя и критического отношения к чужому опыту. Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя. При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих курсу «Слияния и поглощения бизнеса». Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке и выполнении заданий, отчетов, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Слияния и поглощения в системе управления бизнесом	Рынок слияний и поглощений. Личные мотивы менеджеров как основные причины слияний и поглощений. Мотив поглощения компании для последующей распродажи ее активов. Налоговый мотив и последствия слияний и поглощений.	Работа в библиотеке, с электронными ресурсами Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму	Тестирование Отчет по практикуму по решению задач
Тема 2. Правовые основы слияний и поглощений	Операции с имущественными комплексами, организациями. Внутрироссийские и международные слияния и поглощения. MBO (выкуп компаний менеджментом) и LBO (использование заемных	Работа в библиотеке, с электронными ресурсами Подготовка к тестированию Подготовка ситуационному практикуму (кейс-стадии)	Тестирование Отчет по ситуационному практикуму (кейс-стадии)

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
	средств для покупки компаний.		
Тема 3. Процессы дружественных слияний и поглощений	Роль консультантов по слияниям и поглощениям. Процедура комплексной проверки (Due diligence). Структурирование сделок. Исполнение сделок.	Работа в библиотеке, с электронными ресурсами Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму Подготовка ситуационному практикуму (кейс-стадии)	Тестирование Отчет по практикуму по решению задач, по ситуационному практикуму
Тема 4. Процессы недружественных слияний и поглощений	Законные и незаконные способы недружественного приобретения бизнеса. Уязвимые стороны бизнеса, используемые для недружественных поглощений.	Работа в библиотеке, с электронными ресурсами Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму Подготовка ситуационному практикуму (кейс-стадии)	Тестирование Отчет по практикуму по решению задач, по ситуационному практикуму

VI.Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Передера, Ж. С. Анализ слияний и поглощений : учебное пособие для вузов / Ж. С. Передера, А. В. Федоров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 140 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14819-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/481972

Дополнительная литература:

2. Бабенко, И. А. Оценка инвестиционной стоимости страховой организации при слияниях и поглощениях / И. А. Бабенко, В. Ф. Бадюков, И. Н. Жук. – Москва : Анкил, 2011. – 284 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=257926

3. Герасименко, А. В. Финансовая отчётность для руководителей и начинающих специалистов : практическое пособие : [16+] / А. В. Герасименко ; ред. М. Савина. – 5-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 432 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=269966

4. Гришин, К. Покупка и продажа бизнеса в России : практическое пособие : [16+] / К. Гришин, А. В. Пушкин. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 294 с. : табл. – (Библиотека Tenzor Consulting Group). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279764

5. Царев, В. В. Оценка стоимости бизнеса: теория и методология : учебное пособие / В. В. Царев, А. А. Кантарович. – Москва : Юнити, 2015. – 569 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114491

6. Чеботарев, Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник : [16+] / Н. Ф. Чеботарев. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 253 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496100

7.

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Информационное агентство AK&M	http://www.akm.ru/
2.	Слияния и поглощения в России	http://mergers.ru/
3.	Искусство корпоративных войн	https://zahvat.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам

http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

VII. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1	Тестовые задания	Тестовые задания распределяются по 4 темам, в соответствии с тематическим планом. Тема 1. Слияния и поглощения в системе управления бизнесом -10 вопросов Тема 2. Правовые основы слияний и поглощений 10 вопросов Тема 3. Процессы дружественных слияний и поглощений 10 вопросов Тема 4. Процессы недружественных слияний и поглощений 10 вопросов За один верно данный ответ 1 балл, неверно данный ответ 0 баллов.
2	Практикум по решению задач	8-10 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 5-7 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 2-4 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы, имеются ошибки в расчетах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, имеются ошибки в расчетах, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.
	Ситуационный практикум	10-5 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения, правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, сделаны необходимые выводы, хорошо

		аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 4 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие определения, правильно определены соответствующие документы, использована требуемая информация, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 3 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие определения, имеются ошибки в выводах, выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 1-2 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 - практикум не выполнен.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Примерные тестовые задания:

Изучив материалы основной литературы ответьте на вопросы теста. Прочитайте задания и выберите правильный вариант ответа:

1. Объединение компаний, в результате которого из нескольких объединяющихся юридических лиц образуется одно новое называют:

А. Слиянием
Б. Поглощением
В. Объединением
Г. Интеграцией

2. Объединение двух или нескольких компаний, в результате которого к одной из компаний переходят активы и обязательства поглощаемых компаний, при этом поглощаемые компании либо прекращают свое существование, либо контролируются путем владения контрольным пакетом акций или долей капитала
А. Слиянием
Б. Поглощением
В. Объединением
Г. Интеграцией

3. Какой процесс слияний и поглощений не описывает характер интеграции:
А. Горизонтальная
Б. Вертикальная

В. Конгломератная
Г. Международная
4. Объединение компаний разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта, т.е. расширение компанией-покупателем своей деятельности либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья, либо на последующие – до конечного потребителя, называется
А. Горизонтальной интеграцией
Б. Вертикальной интеграцией
В. Конгломератной интеграцией
Г. Родовым слиянием
5. Объединение компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства. Называется
А. Горизонтальной интеграцией
Б. Вертикальной интеграцией
В. Конгломератной интеграцией
Г. Родовым слиянием
6. Объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары, называется
А. Горизонтальной интеграцией
Б. Вертикальной интеграцией
В. Конгломератной интеграцией
Г. Родовым слиянием
7. Объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности, называется
А. Горизонтальной интеграцией
Б. Вертикальной интеграцией
В. Конгломератной интеграцией
Г. Родовым слиянием
8. Соединение неконкурирующих продуктов, каналы реализации и процесс производства которых похожи называется:
А. Слияния с расширением продуктовой линии
Б. Слияния с расширением рынка
В. Чистые конгломератные слияния, не предполагающие никакой общности
9. Приобретение дополнительных каналов реализации продукции называется
А. Слияния с расширением продуктовой линии
Б. Слияния с расширением рынка
В. Чистые конгломератные слияния, не предполагающие никакой общности
10. Мотив заработать на разнице стоимости бизнеса и отдельных активов является:
А. Мотивом Синергии
Б. Мотивом продажи «вразброс»
В. Налоговым мотивом
Г. Мотивом монополии

11. Стремление достичь или усилить свое монопольное положение, является
А. Мотивом Синергии
Б. Мотивом продажи «вразброс»
В. Налоговым мотивом
Г. Мотивом монополии
12. Экономия, обусловленная масштабами
А. Мотивом Синергии
Б. Мотивом продажи «вразброс»
В. Налоговым мотивом
Г. Мотивом монополии

13. Что не является организационно-правовой формой юридического лица по российскому праву
А. Общество с ограниченной ответственностью
Б. Акционерное общество
В. Концерн
Г. Командитное товарищество
14. Вертикальной интеграцией является …
а. приобретение коммерческим банком своего конкурента
б. приобретение коммерческим банком лизинговой компании
в. разделение коммерческого банка на две компании

15. Горизонтальной интеграцией является …
а. приобретение коммерческим банком своего конкурента
б. приобретение коммерческим банком лизинговой компании
в. разделение коммерческого банка на две компании
16. Неверно, что элементом анализа отрасли является …
А. банковский продукт
Б. динамика ставок рефинансирования
В. система сбыта услуг кредитно-финансового института (КФИ)
Г. финансовый анализ КФИ

17. При оценке акций российских компаний приоритетным источником информации является …
А. Лондонская биржа металлов
Б. ММВБ
В. Нью-йоркская фондовая биржа
Г. NASDAQ
18. Если процентные доходы составляют 500 ден. ед., а расходы – 300 ден. ед., то чистая прибыль банка с учетом текущей ставки налога на прибыль равна …
А. 160 ден. ед.
Б. 800 ден. ед.
В. 200 ден. ед.

19. Если безрисковая ставка составляет 7 %, коэффициент бета 1,2, премия за риск вложения в актив (ERP) 5,5 %, премия за размер 7 %, тогда ставка дисконтирования, рассчитанная методом CAPM, равна …

А. 21 %

Б. 19,5 %

В. 20,7%

20. Если денежный поток в последний период прогнозирования составляет 300 ден. ед., ставка дисконта 15 %, а долгосрочный темп роста доходов 3 %, то терминальная стоимость по модели Гордона равна …

А. 2575 ден. ед.

Б. 275 ден. ед.

В. 450 ден. ед.

Если величина балансовой стоимости собственного капитала банка составляет 600 млн., мультипликатор «цена/балансовая стоимость собственного капитала» – 2, то стоимость банка составит …

21. Слияние компаний в одной сфере бизнеса с целью увеличения доли на рынке и снижения себестоимости называется … слиянием

а) горизонтальным

б) вертикальным

в) функциональным

22. Целью реализации концепции Value-Based Management VBM является максимизация …

а) стоимости компании

б) прибыли компании

в) показателя экономической добавленной стоимости EVA

23. Положительная величина показателя экономической добавленной стоимости EVA свидетельствует …

а) об увеличении стоимости компании

б) об уменьшении стоимости компании

в) об изменении стоимости компании, направление которого неизвестно

24. Какой подход из ниже перечисленных является основополагающим при определении стоимости гостиницы?

А. Доходный

Б. Затратный

В. Сравнительный

25. Какой подход из ниже перечисленных является основополагающим при определении стоимости объекта недвижимости, не завершенного строительством?

А. Доходный

Б. Затратный

В. Сравнительный

28. Какой метод используется в оценке бизнеса, когда стоимость предприятия при ликвидации выше, чем действующего?

а) метод ликвидационной стоимости;

б) метода стоимости чистых активов;
в) метод капитализации дохода.
29.Оказывает ли влияние на уровень риска размер предприятия?
а) да;
б) нет.
30. Кто является стратегическим инвестором
А. Приобретающий блокирующий пакет акций
Б. Инвестор миноритарной доли
В. Приобретатель контрольного пакета акций
Г. Приобретатель части активов

Типовые задания к практикуму по решению задач

Цель: приобрести практические навыки по анализу сделок M&A

1. Из новостей о слияниях и поглощениях выбирается одна из последних сделок. Студенты анализируют тип сделки с позиции видов интеграции и возможные мотивы сделки.

2. Студенту выдается виртуальный бюджет и отрасль, в которой ему необходимо приобрести бизнес. Студент делает анализ вариантов потенциальных приобретений.

3. Рассчитайте стоимость 60-процентного пакета акций компании с использованием следующих данных: средневзвешенная цена 1 акции на фондовом рынке – 15 руб.; количество акций – 25 000 штук; скидка на недостаток ликвидности – 15%; премия за контроль - 30%.

4. Рассчитайте стоимость пакета обыкновенных акций размером 51% от уставного капитала компании. Средневзвешенная цена 1 акции на фондовом рынке 0,8 руб. Количество акций составляет 5 000 штук. Скидка на недостаток ликвидности составляет 10%. Премия за контроль составляет 30%.

Типовые задания ситуационного кейс-стади

1. ПАО «Банк ВТБ» и ПАО «Ростелеком» зарегистрировали компанию ООО «Платформа больших данных», которая будет заниматься разработкой и монетизацией продуктов на основе обработки больших данных, в том числе с применением технологий искусственного интеллекта и машинного обучения. Об этом говорится в сообщении банка. Управление новым совместным предприятием (СП) будет осуществляться на паритетных началах: в совет директоров, отвечающий за стратегическое развитие, войдут по три представителя с каждой стороны. Технологической основой СП станет платформа, которая будет открыта, в том числе через интерфейс прикладного программирования (API), для всех заинтересованных участников рынка из таких отраслей, как ритейл, телеком, финансовые услуги, девелопмент, а также для организаций государственного сектора.

Клиенты платформы смогут получать продукты и услуги на основе уникального набора знаний об аудитории и ее поведении в формате сегментов. Все используемые данные будут проходить проверку на легальность и качество, в то же время они будут деперсонализированы и зашифрованы. Опишите мотивы сделки, классифицируйте её тип, определите последствия для стратегической позиции участников сделки в отрасли.

2. После возбуждения уголовных дел в отношении руководства завода директору завода «Свободный сокол» начали поступать предложения «решить» все проблемы требовали от директора 200 млн рублей и часть активов предприятия. В рамках незаконно возбужденного дела директора предприятия задержали, на счета наложен арест. Людям нечем платить зарплату, сбыт и закупки также пробуксовывают. Как выйти из ситуации, сохранив производство и собственность?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Слияние и поглощение бизнеса» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведено необходимое обоснование, использована профессиональная лексика. Ход решения заданий правильный, но ответ на ряд заданий неверный или не полный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более (удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная лексика. Задания решены частично и с ошибками. Аргументация отсутствует **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на вопросы не даны или даны не верно.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 тип

1. Слияния и поглощения как экономический, организационный и правовой процесс.
2. Присоединение и объединение юридических лиц.
3. Операции с имущественными комплексами, организациями.
4. Экономия на масштабе, как мотив сделки
5. доступ к ресурсам, как мотив сделки
6. мотивы монополии, как мотив сделки
7. экономия на сбытовых издержках, как мотив сделки
8. взаимодополняемость НИОКР как мотив сделки
9. личные мотивы менеджеров как основные причины слияний и поглощений.
10. Мотив поглощения компании для последующей распродажи ее активов.
11. Налоговый мотив и последствия слияний и поглощений.
12. Вертикальная интеграция
13. горизонтальная интеграция
14. Родовые слияния и поглощения
15. Конгломератные слияния и поглощения.
16. Внутрироссийские и международные слияния и поглощения.
17. Слияния и поглощения бизнеса как способ входа на рынок, развития бизнеса, изменения направления развития и выхода из бизнеса.
18. Слияния и поглощения как метод тактической конкуренции.
19. Причины недружественных поглощений бизнеса, понятие рейдерства.
20. Недружественные поглощения бизнеса.
21. Законные и незаконные способы недружественного приобретения бизнеса.
22. Различные способы интеграции и дезинтеграции активов.
23. MBO (выкуп компаний менеджментом)
24. LBO (использование заемных средств для покупки компаний)
25. Основные документы, необходимые для сделки.
26. Две страницы как документ для привлечения партнера по сделке
27. Тизер: содержание, цель и задачи документа
28. Инвестиционный меморандум: структура, требования к качеству
29. Исследование рынка, как этап подготовки сделки
30. Финансовая модель: содержание, стандарты
31. Уязвимые стороны бизнеса, используемые для недружественных поглощений.
32. Корпоративный шантаж («Гринмейл»)- правовые основы и методы противодействия.
33. Виды недружественных поглощений.

34. Экономические способы внешнего и внутреннего воздействия на снижение финансовой состоятельности бизнеса.
35. Корпоративные захваты с использованием инструментов государственной власти и государственного управления.
36. Криминальные враждебные поглощения.
37. Виды недружественных поглощений.
38. Экономические способы внешнего и внутреннего воздействия на снижение финансовой состоятельности бизнеса.
39. Корпоративные захваты с использованием инструментов государственной власти и государственного управления.
40. Криминальные враждебные поглощения.

Задания 2 типа

1. Приведите примеры из реальной практики: вертикальных слияний (поглощений)
2. Приведите примеры из реальной практики: горизонтальных слияний (поглощений)
3. Приведите примеры из реальной практики: родовых слияний (поглощений)
4. Аргументируйте плюсы и минусы привлечения консультантов для сделки M&A или выполнения сделки собственными силами
5. Приведите рекомендации по применению стратегии M&A одной из российских госкорпораций
6. Составьте на двух страницах предложение о продаже произвольно выбранного бизнеса
7. Очертите возможный круг приобретателей произвольно выбранного бизнеса
8. Приведите возможные источники эффекта синергии при слияниях и поглощениях
9. Опишите мотив слияния и поглощения любой выбранной сделки
10. Опишите рынок, который по вашему мнению наиболее подвержен слияниям и поглощениям на данный момент
11. Опишите процесс принятия решения о горизонтальной интеграции отрасли информационных технологий
12. Опишите процесс принятия решения о горизонтальной интеграции в отрасли торговли потребительскими товарами
13. Опишите процесс принятия решения о горизонтальной интеграции в отрасли машиностроения
14. Опишите процесс принятия решения о горизонтальной интеграции в отрасли легкой промышленности
15. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в сельскохозяйственной отрасли
16. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции отрасли информационных технологий

17. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в отрасли торговли потребительскими товарами
18. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в отрасли машиностроения
19. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в отрасли легкой промышленности
20. Опишите процесс принятия решения о вертикальной интеграции в сельскохозяйственной отрасли
21. Приведите пример слияний (поглощений) с целью взаимозаменяемости по НИОКР
22. Опишите ключевые проблемы интеграции компании после слияния (поглощения)
23. Опишите оптимальную структуру сделки по приобретению компании с не диверсифицированной клиентской базой
24. Опишите структуру сделки с обратным выкупом объекта поглощения с фиксированной доходностью
25. Опишите риски срыва сделки по слиянию/поглощению
26. Опишите процесс Корпоративный шантажа и метод борьбы с ним
27. Опишите Экономические способы внешнего и внутреннего воздействия на снижение финансовой состоятельности бизнеса.
28. Опишите примеры корпоративных захватов с использованием инструментов государственной власти и государственного управления.
29. Опишите основные криминальные способы захвата бизнеса и методы противодействия им.

Задания 3 типа

Задание № 1.

Цена собственного капитала предприятия 7%, заемного 10%, доля заемного капитала во всем капитале компании 50%. Определить средневзвешенную стоимость капитала.

Задание № 2.

Определите стоимость предприятия рыночным подходом, если известно, что мультипликатор цена/прибыль по компаниям-аналогам составил 6,3; цена/денежный поток 10,5; цена/выручка 4,3. Деятельность оцениваемой компании убыточна, ее выручка составила 1 200 000 д.е., денежный поток 200 000 д.е.

Задание № 3.

Определить рыночную стоимость компании методом чистых активов, если имеются следующие данные.

Показатель	***Балансовая стоимость, тыс. руб.***	***Рыночная стоимость, тыс. руб.***

Актив		
нематериальные активы	260 000	195 000
основные средства	5 220 000	9 742 000
запасы	22 000	32 000
дебиторская задолженность	30 000	25 000
денежные средства	15 000	15 000
Пассив		
долгосрочные обязательства по займам и кредитам	4 050 000	4 050 000
кредиторская задолженность	605 000	605 000
прочие пассивы	500 000	525 000

Задание № 4.

Стоимость ОАО «Компания» методом сделок оценена в 2 300 млн. руб. Рассчитайте стоимость 5% пакета акций данного акционерного общества, если скидка за неконтрольный характер составляют в среднем 30%, скидка за недостаточную ликвидность 40%.

Задание № 5.

В качестве объектов-аналогов были выявлены три предприятия той же отраслевой принадлежности, что и оцениваемое, по акциям которых недавно были совершены сделки. На основе финансовых данных были рассчитаны следующие оценочные мультипликаторы. Рассчитайте стоимость оцениваемой компании

Наименование оценочного мультипликатора	**Аналог №1**	**Аналог №2**	**Аналог №3**
Цена/чистая прибыль	6,6	5,5	6,8
Цена/выручка от реализации	2,8	3,8	3,0

Частное учреждение высшего образования
«Московская академия предпринимательства»

КАФЕДРА _____

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____/_____/
« » 202__ г.

Дисциплина СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ БИЗНЕСА

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Слияния и поглощения как экономический, организационный и правовой процесс.
2. Приведите примеры из реальной практики: вертикальных слияний (поглощений).
3. Цена собственного капитала предприятия 7%, заемного 10%, доля заемного капитала во всем капитале компании 50%. Определить средневзвешенную стоимость капитала.

Частное учреждение высшего образования
«Московская академия предпринимательства»

КАФЕДРА _____

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____/_____/
« » 202__ г.

Дисциплина СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ БИЗНЕСА

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

1. Присоединение и объединение юридических лиц.
2. Приведите примеры из реальной практики: горизонтальных слияний (поглощений).
3. Определите стоимость предприятия рыночным подходом, если известно, что мультипликатор цена/прибыль по компаниям-аналогам составил 6,3; цена/денежный поток 10,5; цена/выручка 4,3. Деятельность оцениваемой компании убыточна, ее выручка составила 1 200 000 д.е., денежный поток 200 000 д.е.

Частное учреждение высшего образования
«Московская академия предпринимательства»

КАФЕДРА _____

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____/_____/
« » 202__ г.

Дисциплина СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ БИЗНЕСА

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

1. Операции с имущественными комплексами, организациями.
2. Методы борьбы с недружественными слияниями и поглощениями
3. Определить рыночную стоимость компании методом чистых активов, если имеются следующие данные.

Показатель	***Балансовая стоимость, тыс. руб.***	***Рыночная стоимость, тыс. руб.***
Актив		
нематериальные активы	260 000	195 000
основные средства	5 220 000	9 742 000
запасы	22 000	32 000
дебиторская задолженность	30 000	25 000
денежные средства	15 000	15 000
Пассив		
долгосрочные обязательства по займам и кредитам	4 050 000	4 050 000
кредиторская задолженность	605 000	605 000
прочие пассивы	500 000	525 000

Частное учреждение высшего образования
«Московская академия предпринимательства»

КАФЕДРА _____

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____/_____/
« » 202__ г.

Дисциплина СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ БИЗНЕСА

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

1. Экономия на масштабе, как мотив сделки.
2. Аргументируйте плюсы и минусы привлечения консультантов для сделки M&A или выполнения сделки собственными силами.
3. Стоимость ОАО «Компания» методом сделок оценена в 2 300 млн. руб. Рассчитайте стоимость 5% пакета акций данного акционерного общества, если скидка за неконтрольный характер составляют в среднем 30%, скидка за недостаточную ликвидность 40%.

Частное учреждение высшего образования
«Московская академия предпринимательства»

КАФЕДРА _____

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____/_____/
« » 202__ г.

Дисциплина СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ БИЗНЕСА

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

1. Корпоративный шантаж- понятие и механизмы
2. Приведите рекомендации по применению стратегии M&A одной из российских госкорпораций.
3. В качестве объектов-аналогов были выявлены три предприятия той же отраслевой принадлежности, что и оцениваемое, по акциям которых недавно были совершены сделки. На основе финансовых данных были рассчитаны следующие оценочные мультипликаторы. Определите стоимость бизнеса

Наименование оценочного мультипликатора	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3
Цена/чистая прибыль	6,6	5,5	6,8
Цена/выручка от реализации	2,8	3,8	3,0

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Тренинг продаж»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 12
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 14

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины *«Тренинг продаж»* составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины *«Тренинг продаж»* ориентировано на получение обучающимися знаний о содержании, структуре и динамике процесса продаж; усвоение ими умений работать с различными типами клиентов в многообразных рабочих ситуациях; определять особенности и потребности клиентов, грамотно формировать предложение; формирование навыков использования на каждом из этапов процесса продаж необходимых техник и приемов, а также навыков самоорганизации, саморегуляции и самомотивации.

«Тренинг продаж» является прикладной, практико-ориентированной специализированной дисциплиной, входящей в вариабельную часть базовых дисциплин. Дисциплина «Тренинг продаж» формирует компетенции, позволяющие студентам решать задачи организации процесса продаж, эффективного управления собственной коммерческой деятельностью и принятия решений по выбору и применению наиболее адекватных приемов и техник продаж.

Знания о технологии и психологических аспектах продаж расширяют профессиональные возможности студентов, делают их более успешными при решении задач в сфере самоорганизации и управления собственным бизнесом.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению *38.03.02 Менеджмент* и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины *«Тренинг продаж»* является формирование у обучающихся навыков организации собственной коммерческой деятельности с учетом технологии продаж, психологических аспектов продаж; приобретение навыков применения типовых техник и приемов, знаний в области эффективной коммуникации, саморегуляции, самоорганизации и самомотивации.

В соответствие с компетенциями в рамках данного курса и рабочей программой дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

Задачи дисциплины:

В соответствие с компетенциями в рамках данного курса и рабочей программой дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- структуру продажи и закономерности поведения ее субъектов деятельности по продажам;
- структуру, этапы и приемы процесса продаж;
- типологию покупателей и возможности работы с ними, исходя из психологических особенностей;
- виды, техники и технологии продаж.

Уметь:

- организовывать собственную деятельность и деятельность подчиненных в сфере продаж;
- использовать приемы и техники продаж;
- применять техники саморегуляции, самомотивации и самоорганизации коммерческой деятельности;
- адекватно использовать техники и приемы продаж на каждом этапе технологического процесса.

Иметь практический опыт:

- навыками эффективного взаимодействия с клиентом;
- умениями, направленными на эффективное взаимодействие с покупателем в процессе продаж и после него;
- навыками организации собственной деятельности, коммуникации и выстраивания отношений с покупателями.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	ПК-1.1. Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	Нормы российского законодательства и практики в области текущего ведения коммерческой деятельности в Российской Федерации; структуру продажи и закономерности поведения ее субъектов в соответствии с нормами российского законодательства	Осуществлять продажи в сфере коммерческой деятельности; адекватно использовать техники и приемы продаж на каждом этапе технологического процесса	Осуществлять коммуникацию на всех этапах ведения собственной коммерческой деятельности; выстраивать отношения с покупателями и клиентами на основе техники продаж и психологии влияния	Контактная работа: Практические занятия Самостоят. работа
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в	**ПК-2**	ПК-2.2 Обеспечивает достижение результативности, ресурсной достаточности,	Нормы российского законодательства и практики	Использовать техники и приемы эффективных продаж на каждом	Организовывать собственную деятельность по продажам товаров и	Контактная работа: Практические занятия Самостоят. работа

состав участников юридического лица, разрабатывать новые биз-нес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке		непрерывности бизнес-процессов стартапов новых бизнес-проектов и приведения их в состояние конкурентной устойчивости на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	в области коммерческой деятельности в Российской Федерации и для организации эффективных продаж на различных этапах конкурентной деятельности и понимания процессов социально-психологического взаимодействия, обусловленного психологией поведения его участников	этапе технологического процесса; учитывать психологические аспекты влияния на принятие решений о покупке товара; определять факторы психологического воздействия на потребителя с учётом его потребностей и индивидуально-личностных свойств.	услуг, построенную на основе приобретённых навыков эффективного вербального и невербального взаимодействия с клиентами	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
	Очная форма										
Тема 1*. Продажи как процесс и система* .				2			2			**14**	Тренинг/ 20 Кейс/ 10
Тема 2*. Техники и технология продаж*				2						**14**	Кейс/ 10
Тема 3. *Самоорганизация и организация деятельности и коммуникации продавца*				2			2			**14**	Тренинг/ 20 Кейс/ 10
Тема 4. *Управление взаимоотношениями с клиентами*				2			3			**15**	Тренинг/ 20 Кейс/ 10
Всего:				**8**			**7**			**57**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Продажи как процесс и система

Что такое продажи? Подходы к пониманию продажи: философский, экономический и психологический аспекты. Продажа как система. Анализ продажи как системы. Продажи как процесс. Структура процесса продажи. Влияние каждого из этапов на результат продаж. Основная и дополнительная цели процесса продажи. Рефлексия на тему «Что для меня продажи?» Виды продаж: B2B и B2C; активные и пассивные; личные и безличный; простые и сложные; оптовые и розничные и т.д. Условия эффективной продажи. Самоанализ способности к эффективным продажам.

Тема 2. Техники и технология продаж

Технология и психология продаж. Соотношение понятий: технология, техники, приемы продаж. Структура технологии продаж. Виды техник продаж. Технология установления контакта. Цель и задачи этапа установления контакта. Алгоритм установления контакта. Факторы первого впечатления. Прояснение потребностей. Техники активного и пассивного слушания. Приемы активного слушанья и их использование в работе продавца. Отработка навыков активного слушанья. Задавание вопросов как способ прояснения потребностей. Виды вопросов в продажах и способы их применения. Отработка навыков формулирования вопросов. Презентация в продажах. Виды презентаций. Структура процесса презентации. Приемы презентации. Отработка навыков презентационного процесса. Этап работы с возражениями. Виды возражений. Наиболее типичные возражения. Этапы работы с возражениями. Техники и приемы работы с возражениями. Присоединение к возражению. Этап доведения до сделки. Тест на сделку. Приемы доведения до сделки.

Тема 3. Самоорганизация и организация деятельности и коммуникации продавца

Саморегуляция и самомотивация как составляющие самоорганизации продавца. Отработка навыков самомотивации. Барьеры в процессе продаж: личностные барьеры и коммуникативные барьеры. Самоанализ личностных и коммуникативных барьеров. Компетенции продавца. Самоанализ компетенций и поиски путей их развития. Позиция продавца в процессе продажи (типологии) анализ оптимальной позиции продавца. Имидж продавца и его влияние на результат продаж. Социальная перцепция. Законы социальной перцепции в продажах. Конструирование эффективного имиджа продавца. Коммуникативная компетентность продавца. Особенности вербального общения в продажах. Особенности невербального общения в продажах. Комплимент как жанр делового общения и его использование в

продажах. Отработка навыков вербального и невербального поведения в продажах.

Тема 4. Управление взаимоотношениями с клиентами

Роль покупателя в процессе продажи. Регуляторы поведения покупателей: потребности, мотивы, установки, метапрограммы, ценности. Наиболее распространенные ценности ради которых покупают. Формирование предложения с точки зрения ценностей. Продажа товара, как средства удовлетворения потребностей: формирование предложения. Типологии покупателей и их учет в продажах. Анализ и определение типов покупателей. Особенности работы с конфликтным покупателем. Техники работы с проблемным покупателем. Отработка навыков работы с конфликтным и проблемным покупателем. Технологии работы с клиентом после сделки. Уровни лояльности клиентов. Способы повышения лояльности клиентов.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины *«Тренинг продаж»* используются такие виды учебной работы, как тренинги, ситуационные практики и самостоятельная работа студентов.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия по дисциплине, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении кейса необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по участию в проведении тренинга

Тренинг – особая форма групповой работы студентов, в которой проверяются навыки коммуникативной деятельности в процессе решения той или иной интеллектуальной или практической задачи. Это может быть освоение новой терминологии (тренинг «Групповой метод освоения понятий»), проработка ключевых разделов изучаемой темы, решение конкретной коммуникативной задачи (тренинг «Рефлексивного слушания») и др.

Участие в тренинге выявляет способности вступать в коммуникацию с коллегами (со своими однокурсниками), преодолевать внутренние «зажимы» и коммуникативное сопротивление, вырабатывать навыки адекватных реакций на сложные коммуникативные ситуации и выхода из назревающего конфликта.

Студент, не участвующий в тренинге, лишает себя возможности набрать необходимые баллы для итоговой оценки

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

В рамках освоения курса *«Командная работа и лидерство»* в соответствие с учебным планом предусмотрена самостоятельная работа студентов. Это обязательная необходимая составная часть освоения учебного материала, без которой невозможна полноценная подготовка к практической работе.

Основная часть самостоятельной работы – это проработка терминологии, технологии проведения тренинга или освоение упражнений, самостоятельная диагностика.

Самостоятельная работа с материалом учебной дисциплины предполагает минимальное участие преподавателя. Качество самостоятельной работы студента определяется его результатами, полученными на практических занятиях, и оценкой по результатам итоговых испытаний.

Среди письменных работ следует выделить тексты ответов на вопросы для участия в семинарах, отчеты по результатам проведённого ситуационного практикума и тренинга.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
Тема 1. Продажи как процесс и система	Анализ продажи как системы. Продажи как процесс. Структура процесса продажи. Влияние каждого из этапов на результат продаж. Основная и дополнительная цели процесса продажи. Рефлексия на тему «Что для меня продажи?» Виды продаж: B2B и B2C; активные и пассивные; личные и безличный; простые и сложные; оптовые и розничные и т.д. Условия эффективной продажи. Самоанализ способности к эффективным продажам.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к практикуму, подготовка отчета по проведённому тренингу и отчета по кейсу	Выполнение заданий на тренинге и ситуационном практикуме Отчет о домашнем задании
Тема 2. Техники и технология продаж	Задавание вопросов как способ прояснения потребностей. Виды вопросов в продажах и способы их применения. Отработка навыков формулирования вопросов. Презентация в продажах. Виды презентаций. Структура процесса презентации. Приемы презентации. Отработка навыков презентационного процесса. Этап работы с возражениями. Виды возражений. Наиболее типичные возражения. Этапы работы с возражениями. Техники и приемы работы с возражениями. Присоединение к возражению. Этап доведения до сделки. Тест на сделку. Приемы доведения до сделки.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к практикуму, подготовка отчета по проведённому тренингу и отчета по кейсу	Выполнение заданий на тренинге и ситуационном практикуме Отчет о домашнем задании
Тема 3. Самоорганизация и организация деятельности и коммуникации продавца	Самоанализ личностных и коммуникативных барьеров. Компетенции продавца. Самоанализ компетенций и поиски путей их развития. Имидж продавца и его влияние на результат продаж. Особенности невербального общения в продажах. Комплимент как жанр делового общения и его использование в продажах. Отработка навыков вербального и невербального поведения в продажах.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к практикуму, подготовка отчета по проведённому тренингу и отчета по кейсу	Выполнение заданий на тренинге и ситуационном практикуме Отчет о домашнем задании

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
Тема 4. Управление взаимоотношениями с клиентами	Формирование предложения с точки зрения ценностей. формирование предложения. Особенности работы с конфликтным покупателем. Техники работы с проблемным покупателем. Отработка навыков Технологии работы с клиентом после сделки.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к практикуму, подготовка отчета по проведённому тренингу и отчета по кейсу	Выполнение заданий на тренинге и ситуационном практикуме Отчет о домашнем задании

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

1. Деловое общение: учебное пособие / авт.-сост. И.Н. Кузнецов. – 7-е изд., пересм. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 524 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru
2. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468978

Дополнительная литература

Дополнительная литература

1. Психология и этика делового общения : учебник / под ред. В. Н. Лавриненко. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 420 с. : ил., табл. – (Золотой фонд российских учебников). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685080 . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01050-2. – Текст : электронный
2. Бороздина, Г. В. Психология и этика деловых отношений : учебное пособие / Г. В. Бороздина. – 4-е изд., испр. и доп. – Минск : РИПО, 2015. – 228 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463538 . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-500-9. – Текст : электронный.

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Сайт журнала «Управление персоналом».	http://www.top-personal.ru
Образовательный портал.	http://univertv.ru/video/psihologiya/
Психологические словари	Psy.vslovar.org.ru/n_2_10.htme

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор

https://inkscape.org/ru/o-programye/

- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине *«Тренинг продаж»* проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум	10-9 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 8-6 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 5-4 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 3-2 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует,

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.
2.	Тренинг	8-20 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии; 5-7 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал активное участие; 3-5 баллов – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие; 1-2 балла – в тренинге конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 баллов – в тренинге практически не участвовал или занимал пассивную позицию.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы[1]

Порядок проведения тренингового занятия

1. Вводная часть

Представление курса, темы и плана занятия (5-10 мин).

Упражнение –разминка (5-10 мин.)

2. Основная часть

Обсуждение результатов выполнения домашнего задания

Вводная мини-лекция по теме занятия (20 мин).

Упражнение (игра, практическое задание в группе) на отработку навыков, связанных с темой занятия (40 мин) и последующая рефлексия.

3. Заключительная часть

Обсуждение итогов занятия, выставление оценок, выдача домашнего задания. (10-15 мин). (В зависимости от особенностей расписания возможны 2 мини-лекции и 2 упражнения на отработку навыков в процессе одного занятия)

[1] Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам бакалавриата, программам специалитета в Академии.

Типовые кейс-задания

Тема 1. Продажи как процесс и система

1. Опишите факторы внешней среды продаж спортивных товаров в городе Москве, летом.
2. Вспомните и опишите ситуацию покупки вами чего-либо и проведите классификацию типа продажи по всем изученным нами основаниям.
3. Оцените имеющийся у Вас опыт продаж. Выявите какой тип продаж для вас наиболее привлекателен и каким вы хотели бы заниматься в будущем. Обоснуйте ответ.

Тема 2. Техники и технология продаж

1. Придумайте 2 риторических и 2 ситуационных вопроса, которые можно применять в продажах. (Типы вопросов индивидуальны)
2. Проведите самоанализ и определите у себя наличие сильных и слабых сторон для создания первого впечатления. При анализе используйте перечень факторов первого впечатления.
3. Используя знание о приемах презентации напишите презентацию товара (товар оговаривается индивидуально) с точки зрения пользы и с точки зрения качества.
4. Придумайте 3 примера приема «вопрос в монологе» и 3 примера приема «картина будущего. (Названия приемов варьируются).

Тема 3. Самоорганизация и организация деятельности и коммуникации продавца.

1. Представьте себе, вам предстоят трудные переговоры по продаже какого-либо товара определите внутри себя три стимула, которые могли бы побудить Вас идти на переговоры и добиваться успеха.
2. Выпишите из списка личностных барьеров в продажах наиболее характерные для Вас и наметьте пути их преодоления.
3. Выпишите из списка коммуникативных барьеров в продажах наиболее характерные для Вас и наметьте пути их преодоления.
4. Опираясь на предложенный типовой перечень компетенций продавца, выпишите в один столбец компетенции, которые у Вас сформированы в достаточной мере, а во второй столбец компетенции, которые надо развить. Наметьте пути развития этих компетенций.

Тема 4. Управление взаимоотношениями с клиентами

1. Сядьте в пары напишите диалог конфликтного покупателя с продавцом (предмет конфликта и тип продажи дается каждой пере отдельно). Диалог должен отражать все 3 этапа работы с конфликтным клиентом. Продемонстрируйте этот диалог в паре перед группой.
2. Разработайте план мероприятий по повышению лояльности

покупателе магазина спортивной одежды. (Тип продающего учреждения меняется)

3. Сформируйте предложение велосипеда в ключе ценностей «здоровье» и «престиж». (Наименование товара и ценностей меняются).
4. Проведите анализ и подумайте в какие мотивы покупателя может попасть товар шариковая ручка (товар меняется), сформулируйте несколько предложений в зависимости от ведущего мотива в который вы хотите попасть.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Тренинг продаж» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте содержание понятия продажи, охарактеризуйте этапы продажи как процесса
2. Раскройте понятие саморегуляция, опишите направления саморегуляции и ее значение в деятельности специалиста по продажам.
3. Раскройте понятие аттракция и опишите ее роль в процессе продаж.
4. Раскройте содержание понятия презентация, охарактеризуйте этапы презентации.
5. Охарактеризуйте содержание понятия лояльность покупателя, опишите известные вам уровни лояльности покупателей.
6. Охарактеризуйте понятие мотивация покупателя, дайте характеристику различным типам мотивов, побуждающим к покупке.
7. Раскройте содержание понятия работа с возражениями, опишите приемы работы с возражениями.
8. Раскройте содержание понятия активное слушание, опишите приемы активного слушания.
9. Раскройте содержание понятия завершение сделки, опишите приемы, используемые на этом этапе продаж.
10. Охарактеризуйте технологию и отдельные приемы работы с клиентами после сделки.
11. Раскройте содержание понятия продажи, охарактеризуйте виды продаж.
12. Раскройте понятие фасцинация и опишите ее роль в процессе продаж.
13. Раскройте содержание понятия внушение и охарактеризуйте возможности использования этого метода влияния в продажах
14. Раскройте содержание понятия убеждение и охарактеризуйте возможности использования этого метода влияния в продажах
15. Охарактеризуйте ценности покупателей, опишите как ценности определяют поведение покупателей.
16. Использование приемов НЛП в продажах.
17. Факторы и составляющие первого впечатления.
18. Самомотивация продавца, способы самомотивации.
19. Позиция продавца в процессе продаж. Виды позиции.
20. Содержание и алгоритм процесса завершения сделки.
21. Цена, как камень преткновения. Работа с возражениями относительно цены.
22. Коммуникативная компетентность и культура речи продавца.
23. Личностные барьеры в продажах и способы их преодоления
24. Коммуникативные барьеры в продажах и способ их преодоления.
25. Самоорганизация продавца. Организация пространства и времени в продажах.

Задания 2 типа

1. Представляете имидж эффективного продавца, прокомментируйте как он влияет на процесс и результат продаж?
2. Опишите личностные компетенции специалиста по продажам, определите степень значимости каждой компетенции для процесса продаж
3. Опишите профессиональные компетенции специалиста по продажам, определите степень значимости каждой компетенции для процесса продаж
4. Сравните понятия внутриреферентный и внешнереферентный покупатель. Объясните специфику работы с каждым из них.
5. Опишите, как вы себе представляете проявление в процессе продажи эффекта ореола, эффекта привлекательности.
6. Опишите, как вы себе представляете проявление в процессе продажи эффекта превосходства и эффекта хорошего отношения к собеседнику.
7. Опишите, как вы себе представляете проявление в процессе продажи эффекта края и эффекта первого впечатления.
8. Проведите сравнительный анализ особенностей проблемного и конфликтного покупателей и дайте рекомендации по работе с ними.
9. Объясните, каково значение первой встречи с клиентом для процесса продаж, опишите способы установления контакта продавца с покупателем.
10. Выявите, в чем особенности процессов присоединения, закрепления, ведения и как они могут реализовываться при взаимодействии с клиентами.
11. Определите, что общего и различного имеется в понятиях слушать и слушать. Охарактеризуйте известные Вам виды слушания.
12. Сформулируйте, где могут проводиться продажи и как влияет место на особенности взаимодействия продавца и покупателя.
13. Прокомментируйте мнение: «покупатель платит не за товар, а за ценности».
14. Сравните возможности использования прямых и косвенных вопросов в продажах. Приведите примеры.
15. Сравните возможности использования проекционных и ситуационных вопросов в продажах. Приведите примеры.
16. Сравните возможности использования проекционных и ситуационных вопросов в продажах. Приведите примеры
17. Сравните возможности использования открытых и закрытых вопросов в продажах. Приведите примеры.
18. Охарактеризуйте соотношение понятий возражение, сомнение, запрос покупателя. Поясните как работать с этой триадой на соответствующем этапе продаж.
19. Сравните возможности использования риторических вопросов и вопросов-дикообразов в продажах. Приведите примеры.
20. Сравните понятия компетентность и эффективность продавца.

21. Сравните коммуникативные и личностные барьеры в продажах.
22. Объясните, зачем организации нужны постоянные клиенты (покупатели). Какими способами организация может обеспечить себя постоянными клиентами (покупателями)
23. Объясните, зачем нужно работать с конфликтными клиентами. Опишите алгоритм работы.
24. Обоснуйте, какие приемы лучше применять в работе с визуалом, а какие с аудиалом.
25. Обоснуйте, какие приемы лучше применять в работе с визуалом, а какие с кинестетиком.

Задания 3 типа

1. Придумайте по 2 прямых и косвенных вопроса, которые можно использовать для прояснения потребностей клиента.
2. Придумайте 2 проекционных вопроса, используемых для прояснения потребностей клиента.
3. Придумайте 2 ситуационных вопроса, используемых для прояснения потребностей клиента.
4. Придумайте по 2 вопроса-дикообраза, которые можно использовать при установлении контакта.
5. Придумайте по 2 уточняющих и разделительных вопроса, используемых в продажах.
6. Придумайте 10 риторических вопросов, которые можно использовать при установлении контакта.
7. Придумайте 10 риторических вопросов, которые можно использовать при работе с возражениями.
8. Придумайте 10 комплиментов, которые можно говорить покупателю.
9. Приведите 2 примера приема предписание осознания, которые можно использовать на этапе работы с возражениями.
10. Приведите 3 примера приема выбор без выбора, которые можно использовать на этапе завершения сделки.
11. Приведите 2 примера приема картина будущего, которые можно использовать на этапе работы с возражениями.
12. Приведите 2 примера приема порядковые числительные, которые можно использовать на этапе работы с возражениями.
13. Выпишите в один столбец таблицы, имеющиеся у вас компетенции продавца, а во второй те, которые предстоит развить. Определите возможные пути развития этих компетенций. имеющиеся
14. Приведите 3 примера приема факты, которые можно использовать на этапе работы с возражениями.
15. Сформируйте предложение автомобиля в ключе ценностей «время» и «престиж».
16. Сформируйте предложение стиральной машины в ключе ценностей «время» и «экономия».

17. Сформируйте предложение корма для животных в ключе ценностей «любовь» и «здоровье».
18. Выпишите из списка коммуникативных барьеров в продажа наиболее характерные для Вас и наметьте пути их преодоления.
19. Определите перечень наиболее типичных для вас коммуникативных барьеров в продажах наметьте пути их преодоления.
20. Проведите анализ и подумайте в какие мотивы покупателя может попасть товар пылесос, сформулируйте несколько предложений в зависимости от ведущего мотива в который вы хотите попасть.
21. Разработайте план мероприятий по повышению лояльности посетителей фитнес-центра.
22. Разработайте план мероприятий по повышению лояльности покупателей пекарни-кондитерской.
23. Определите перечень наиболее типичных для вас личностных барьеров в продажах и наметьте пути их преодоления.
24. Приведите 3 примера приема «пример», которые можно использовать на этапе работы с возражениями.
25. Приведите 3 примера приема ссылка на известные имена, которые можно использовать на этапе работы с возражениями.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Оценка стоимости бизнеса»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4

3. Тематический план 6

4. Содержание дисциплины 8

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 9

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 16

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 19

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Оценка стоимости бизнеса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Оценка стоимости бизнеса» ориентировано на получение обучающимися знаний о государственном регулировании профессиональной оценочной деятельности, изучению понятийного аппарата оценочной деятельности, принципов оценки, факторов стоимости, подходов и методов оценки стоимости объектов оценки, является исходной теоретической и практической базой для получения знаний по другим дисциплинам в области оценки и управления стоимостью различных объектов оценки. Дисциплина формирует общую систему теоретических и концептуальных представлений о профессиональной оценочной деятельности, а также развивает базовые практические навыки и умения, позволяющих студентам рассчитывать стоимость различных объектов оценки.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, учебного плана Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины «Оценка стоимости бизнеса»: формирование у студентов базовой системы знаний в области по управлению имуществом организации (активами и источниками финансирования) и бизнесом в целом, на основе стоимостно-ориентированного менеджмента.

Задачи изучения дисциплины:

- ознакомление с нормативно-правовой базой, регулирующей оценку стоимости бизнеса;
- раскрытие сущности и содержания основных понятий и категорий, используемых в оценке стоимости бизнеса;
- ознакомление с методикой оценки стоимости бизнеса в теории и на практике;
- формирование базовых навыков самостоятельной работы студентов при оценке стоимости бизнеса.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен развивать в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проекты посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском рынке	**ПК-3**	**ОПК-3.2** Обеспечивает количественный рост результатов / свертывание бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	Нормы российского законодательства и практики в области оценки стоимости бизнеса в Российской Федерации. Стратегии роста стоимости бизнеса. Подходы и методы оценки стоимости бизнеса. Показатели оценки эффективности бизнеса с точки зрения стоимостно-ориентированного подхода.	Применять подходы и методы оценки стоимости бизнеса, показатели оценки эффективности бизнеса с точки зрения стоимостно-ориентированного подхода, разрабатывать стратегии роста стоимости бизнеса, оценивать эффект от принимаемых решений на основе стоимостно-ориентированного менеджмента (VBM).	Владеть навыками расчета показателей стоимости бизнеса на основе доходного, сравнительного и затратного подходов, показателей оценки эффективности бизнеса с точки зрения стоимостно-ориентированного подхода, разработки стратегии роста стоимости бизнеса, оценки эффекта от принимаемых решений на основе стоимостно-ориентированного менеджмента (VBM).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способен обеспечивать прекращение деятельности по решению предпринимательских задач по	**ПК-4**	**ПК-4.1.** Осуществляет полную или частичную передачу доли участия в юридическом лице его новым участникам на возмездной основе	Нормы российского законодательства и практики в области оценки	Применять подходы и методы оценки стоимости бизнеса, контрольн	Владеть навыками расчета показателей стоимости бизнеса на основе	

разработке и выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке посредством регистрируемого в установленном порядке выхода из состава участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства			стоимости бизнеса в Российской Федерации. Подходы и методы оценки стоимости бизнеса, контрольных и некотрольных долей в бизнесе. Методика оценки стоимости бизнеса при слияниях и поглощениях бизнеса.	ых и некотрольных долей в бизнесе, методику оценки стоимости бизнеса при слияниях и поглощениях бизнеса.	доходного, сравнительного и затратного подходов, контрольных и некотрольных долей в бизнесе, применения методики оценки стоимости бизнеса при слияниях и поглощениях бизнеса.	

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очная форма											
Тема 1. Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса.	2	2								9	Реферат/10
Тема 2. Процесс оценки и требования к отчету об оценке стоимости бизнеса.	2			4						9	Контрольные задания для ситуационного практикума /15
Тема 3. Доходный подход в оценке бизнеса.	2			6						9	Контрольные задания для ситуационного практикума /15
Тема 4. Сравнительный подход в оценке бизнеса.	2			6						9	Контрольные задания для ситуационного практикума /15
Тема 5. Затратный подход в оценке стоимости бизнеса.	2			6						9	Контрольные задания для ситуационного практикума /15
Тема 6. Согласование результатов оценки.	2			4						9	Контрольные задания для ситуационного практикума /15

Тема 7. Место и роль оценки стоимости бизнеса в системе управления стоимостью компании.	3	2								9	Эссе /15
Всего:	**15**	**4**		**26**						**63**	**100**
Контроль, час	**36**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса.

Объект оценки при оценке стоимости предприятия и бизнеса. Правовое регулирование оценочной деятельности. Субъекты оценочной деятельности (оценщики). Цели и задачи оценки стоимости предприятия (бизнеса). Обязательные случаи оценки стоимости предприятия (бизнеса). Здание на оценку стоимости предприятия (бизнеса).

Факторы, оказывающие влияние на стоимость предприятия (бизнеса). Принципы оценки стоимости бизнеса. Случаи применения анализа наилучшего наиболее эффективного использования.

Тема 2. Процесс оценки и требования к отчету об оценке стоимости бизнеса.

Порядок проведения оценки стоимости предприятия (бизнеса). Состав и структура отчета об оценке стоимости предприятия (бизнеса). Предъявляемые требования к отчету об оценке стоимости предприятия (бизнеса). Экспертиза отчета об оценке.

Требования к классификации информации при оценке стоимости бизнеса. Этапы подготовки информации при оценке стоимости бизнеса. Инфляционная корректировка, нормализация, трансформация, финансовый анализ отчетности.

Тема 3. Доходный подход в оценке стоимости бизнеса.

Основные положения доходного подхода. Метод дисконтированных денежных потоков. Метод капитализации дохода (прибыли). Условия применения методов доходного подхода при оценке стоимости бизнеса. Прогнозирование денежных потоков.

Тема 4. Сравнительный подход в оценке стоимости бизнеса.

Основные положения сравнительного подхода. Метод рынка капитала. Метод сделок. Метод отраслевых коэффициентов. Условия применения методов сравнительного подхода при оценке стоимости бизнеса.

Тема 5. Затратный подход в оценке стоимости предприятия (бизнеса).

Основные положения затратного подхода. Метод стоимости чистых активов. Метод ликвидационной стоимости. Подходы и методы оценки стоимости имущества предприятия. Условия применения методов затратного подхода при оценке стоимости предприятия (бизнеса).

Тема 6. Согласование результатов оценки.

Преимущества и недостатки методов доходного, сравнительного и затратного подходов к оценке стоимости предприятия (бизнеса). Методы согласования результатов оценки стоимости предприятия (бизнеса), полученных в рамках трех подходов к оценке.

Сущность премий и скидок. Факторы, влияющие на формирование премий и скидок. Классификация премий и скидок в оценке бизнеса. Формирование премий и скидок за контрольный и неконтрольный пакеты акций. Определение скидки за недостаточную ликвидность.

Тема 7. Место и роль оценки стоимости бизнеса в системе управления стоимостью компании.

Концепция управления стоимостью бизнеса. Факторы развития бизнеса. Реструктуризация предприятия. Внутренние факторы развития бизнеса. Внешние факторы развития бизнеса. Классификация стратегий. Оценка предполагаемого проекта реорганизации предприятия. Анализ результатов прошлой деятельности.

Оценка затрат на привлечение капитала. Оценка результата реструктуризации.

Синтетические методы оценки стоимости бизнеса: Метод оценки опционов. Модель Эдвардса-Бэлла-Ольсона (EBO). Применение моделей на практике.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Оценка стоимости бизнеса» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции,

обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Порядок проведения ситуационного практикума:

1. Этап погружения в совместную деятельность.

Текст практикума может быть выдан обучающимся до занятия для самостоятельного изучения и подготовки ответов на вопросы. В начале занятия проявляется знание обучающимися материала и заинтересованность в обсуждении. Выделяется основная проблема, лежащая в основе практикума, и она соотносится с соответствующим разделом курса.

2. Этап организации совместной деятельности по решению проблемы.

Деятельность может быть организована в малых группах или индивидуально.

В случае групповой работы обучающиеся распределяются по временным малым группам для коллективной подготовки ответов на вопросы в течение определенного преподавателем времени. В каждой малой группе идет сопоставление индивидуальных ответов, их доработка, выработка единой позиции, которая оформляется для презентации. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», который будет представлять решение. Спикеры представляют решение группы и отвечают на вопросы.

Выступления должны содержать анализ ситуации с использованием соответствующих методов из теоретического курса; оценивается как содержательная сторона решения, так и техника презентации, и эффективность использования технических средств. Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

Этап анализа и рефлексии совместной деятельности.

Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения ситуации и работы всех групп, рассказывает и

комментирует действительное развитие событий, подводит итоги.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Реферат

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать

теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц текста, отпечатанного через 1,5 интервала на компьютере (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист
2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои

рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
1	**2**	**4**	**6**
Тема 1. Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса.	Обязательные случаи оценки стоимости предприятия	Работа с литературой и интернет-источниками.	Подготовка реферата

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
1	**2**	**4**	**6**
	(бизнеса). Здание на оценку стоимости предприятия (бизнеса). Принципы оценки стоимости бизнеса.	Подготовка реферата.	
Тема 2. Процесс оценки и требования к отчету об оценке стоимости бизнеса.	Требования к классификации информации при оценке стоимости бизнеса. Предъявляемые требования к отчету об оценке стоимости предприятия (бизнеса). Экспертиза отчета об оценке.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка к ситуационному практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму
Тема 3. Доходный подход к оценке бизнеса.	Прогнозирование денежных потоков.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка к ситуационному практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму
Тема 4. Сравнительный подход в оценке бизнеса.	Условия применения методов сравнительного подхода при оценке стоимости бизнеса.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка к ситуационному практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму
Тема 5. Затратный подход в оценке стоимости предприятия (бизнеса).	Подходы и методы оценки стоимости имущества предприятия.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка к ситуационному практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму
Тема 6. Согласование результатов оценки.	Преимущества и недостатки методов доходного, сравнительного и затратного подходов к оценке стоимости предприятия (бизнеса). Факторы, влияющие на формирование премий и скидок.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка к ситуационному практикуму	Подготовка к ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
1	2	4	6
	Классификация премий и скидок в оценке бизнеса.		
Тема 7. Место и роль оценки стоимости бизнеса в системе управления стоимостью компании.	Концепция управления стоимостью бизнеса. Факторы развития бизнеса. Внутренние факторы развития бизнеса. Внешние факторы развития бизнеса.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка эссе.	Подготовка эссе

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов : практическое пособие / А. Дамодаран ; Д. Липинский, И. Розмаинский, А. Скоробогатов ; науч. ред. Е. Сквирская и др. – 5-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 1339 с. : схем., табл. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279385

2. Касьяненко, Т. Г. Оценка стоимости бизнеса + приложение в ЭБС : учебник для вузов / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01446-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450095

Дополнительная литература:

1. Витчукова, Е.А. Оценка стоимости бизнеса : конспект лекций / Е.А. Витчукова ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2015. – 104 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL:http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439340

2. Пузов, Е. Н. Стратегическое управление стоимостью компании : учебное пособие для вузов / Е. Н. Пузов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14754-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт

[сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/481692

3. Царев, В.В. Оценка стоимости бизнеса: теория и методология / В.В. Царев, А.А. Кантарович. – Москва : Юнити, 2015. – 569 с. – Режим доступа: по подписке. – URL:http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114491

4. Федотова, М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса : учебник для вузов / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский ; под редакцией М. А. Федотовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 522 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07502-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474651

5. Косорукова И.В. Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса: учебник / И.В. Косорукова, С.А. Секачев, М.А. Шуклина. - М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2016. - 904с. - (Университетская серия).

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сайт Минэкономразвития России в части регулирования оценочной деятельности	http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/CorpManagment/activity
2.	Интернет-сайт общественной организации «Российское общество оценщиков»	http://www.valuer.ru/
3.	Интернет-сайт Федерального агентства по управлению федеральным имуществом	http://www.rosim.ru/
4.	Интернет-сайт виртуального клуба оценщиков	http://www.appraiser.ru/
5.	Интернет-сайт международного оценочного консорциума	http://www.valnet.ru/
6.	Форум оценщиков, библиотека оценщиков	http://www.labrate.ru/
7.	сайт А. Дамодарана	http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/
8.	сайт Федеральной службы государственной статистики	http://www.gks.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1	Реферат	**«10-5» -** работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологической последовательности, качественно и творчески; **«4»** - работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологической последовательности, при анализе отдельных моментов допущены небольшие отклонения; общий вид реферата аккуратный; **«3»** - работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с нарушением технологической последовательности, отдельные моменты не соответствуют нормативной базе или текущей ситуации; реферат оформлен и доложен небрежно или не закончен в срок; **«2»** – обучающийся самостоятельно не справился с работой, технологическая последовательность нарушена, при выполнении допущены грубые ошибки, реферат не оформлен, оформлен небрежно и имеет незавершенный вид
2	Ситуационный практикум	Оценка отчета по кейсу: 11-15 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы 7- 10– работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы 5-6 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; имеются ошибки в расчетах; необходимые выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы 0-4 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют
3	Эссе.	10-15 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 5-9 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 1-4 – не везде грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы,

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		необоснованность или ошибочность выводов, неполнота или ошибочность аргументации собственной точки зрения

Типовые контрольные задания
или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

<u>Примерные темы для написания реферата</u>

по теме 1 «*Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса*».

1. Факторы, влияющие на стоимость нефтегазовой компании.
2. Факторы, влияющие на стоимость обрабатывающей компании.
3. Факторы, влияющие на стоимость страховой организации.
4. Факторы, влияющие на стоимость торговой организации.
5. Факторы, влияющие на стоимость логистической компании.
6. Факторы, влияющие на стоимость энергетической компании.
7. Факторы, влияющие на стоимость телекоммуникационной организации.
8. Факторы, влияющие на стоимость высокотехнологичной организации.
9. Факторы, влияющие на стоимость инновационной организации.
10. Факторы, влияющие на стоимость организации в сфере образования.
11. Применение принципов оценки для нефтегазовой компании.
12. Применение принципов оценки для обрабатывающей компании.
13. Применение принципов оценки для страховой организации.
14. Применение принципов оценки для торговой организации.
15. Применение принципов оценки для логистической компании.
16. Применение принципов оценки для энергетической компании.
17. Применение принципов оценки для телекоммуникационной организации.
18. Применение принципов оценки для высокотехнологичной организации.
19. Применение принципов оценки для инновационной организации.
20. Применение принципов оценки для организации в сфере образования.

Примерные темы для написания эссе

по теме 7 «*Место и роль оценки стоимости бизнеса в системе управления стоимостью компании*».

1. Опционный метод ценообразования в оценке бизнеса
2. Модель Эдвардса-Бэлла-Ольсона
3. Проблемы применения доходного подхода в оценке бизнеса.
4. Проблемы применения затратного подхода в оценке бизнеса.
5. Проблемы применения сравнительного подхода в оценке бизнеса.
6. Проблемы применения доходного подхода в оценке акций.
7. Проблемы применения затратного подхода в оценке акций.
8. Проблемы применения сравнительного подхода в оценке акций.
9. Анализ методов доходного подхода в оценке бизнеса.
10. Анализ методов затратного подхода в оценке бизнеса.
11. Анализ методов сравнительного подхода в оценке бизнеса.
12. Анализ методов доходного подхода в оценке акций.
13. Анализ методов затратного подхода в оценке акций.
14. Анализ методов сравнительного подхода в оценке акций.
15. Анализ практики применения доходного подхода в оценке бизнеса.
16. Анализ практики применения затратного подхода в оценке бизнеса.
17. Анализ практики применения сравнительного подхода в оценке бизнеса.
18. Анализ практики применения доходного подхода в оценке акций.
19. Анализ практики применения методов затратного подхода в оценке акций.
20. Анализ практики применения методов сравнительного подхода в оценке акций.
21. Достоинства и недостатки доходного подхода в оценке бизнеса.
22. Достоинства и недостатки затратного подхода в оценке бизнеса.
23. Достоинства и недостатки сравнительного подхода в оценке бизнеса.
24. Достоинства и недостатки доходного подхода в оценке бизнеса.
25. Достоинства и недостатки затратного подхода в оценке бизнеса.
26. Достоинства и недостатки сравнительного подхода в оценке бизнеса.

Задания к ситуационному практикуму

Ситуационный практикум выполняется в соответствии с рабочим

учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

По итогам выполнения практикума нужно получить:

1. Расчетный файл, включающий таблицы исходных данных бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах), аналитические таблицы с расчетами.
2. Аналитический отчет, включающий:

- Краткое описание выбранной организации
- Описание и анализ данных выбранной организации
- Описание расчетов.
- Выводы.

Аналитический отчет выполняется в виде файла Word с титульным листом, содержанием и подробными ответами на поставленные вопросы в практикуме: 14 шрифт, 1,5 интервал, кегль Times New Roman, нумерация рисунков и таблиц обязательна.

Задача 1.

Целью оценки является определение рыночной стоимости 100% пакета акций ПАО «Телеком» по состоянию на 01.01.2020 г., расположенного в г. Москва. Приведенная в данном отчете оценка будет предложена потенциальным инвесторам для решения вопроса о сумме инвестиций в ПАО. График изучения объекта: 01-20 февраля 2020 года.

Дополнительная информация: уставный капитал на дату оценки состоит из 620 000 000 штук именных обыкновенных бездокументарных акций, номинал 0,1 рубля.

Вид (виды) хозяйственной деятельности: оказание услуг связи Доля выручки от продаж (объема продаж) по данному виду хозяйственной деятельности в общем объеме выручки от продаж (объеме продаж) эмитента, % - 92,14 - за 2019 год, 97,35 - 1 кв. 2020 г..

Таблица 1 – Информация о ПАО «Телеком»

Полное наименование	Публичное акционерное общество «Телеком»
Сокращенное наименование	ПАО «Телеком»
Местонахождение	115035, Россия, г. Москва, К-я наб., д. 60
ОГРН	1027607169858
Дата присвоения ОГРН	15.07.2002
Выпуск акций	Решение о выпуске акций от 15.09.2012 № 1-03-00911-J. Зарегистрирован отчет об итогах выпуска.
Уставный капитал (балансовая стоимость объекта оценки)	62 000 000 рублей

Численность сотрудников	2012 год – 16 587 человек, 2013 год – 14 519, 2014 год – 14 714, 2015 год – 14 506 человек.
Сведения о собственниках	
АО «Собственник 1»	Доля в уставном капитале 31,3%
АО «Собственник 2»	Доля в уставном капитале 26,0%
АО «Собственник 3»	Доля в уставном капитале 8,0%
АО «Собственник 4»	Доля в уставном капитале 6,37%
АО «Собственник 5»	Доля в уставном капитале 1,73%
ООО «Собственник 6»	Доля в уставном капитале 25,1%
ООО «Собственник 7»	Доля в уставном капитале 1,5%

Таблица 2 - Основные показатели прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2019-2023 годы[1]

	2019 год	**2020 год**	**2021 год**	**2022 год**	**2023 год**
Валовой внутренний продукт, темп прироста%					
базовый	1,3	-3,9	3,3	3,4	3,0
консервативный		-3,9	2,7	2,9	2,5
Промышленное производство,%					
базовый	2,3	-4,1	2,6	3,6	2,3
консервативный		-4,1	2,4	3,3	2,1
Индекс потребительских цен, %					
базовый	3,0	3,8	3,7	4,0	4,0
целевой		3,8	3,5	4,0	4,0

Таблица 3 - Прогноз объема услуг связи (% к предыдущему году в сопоставимых ценах)[2]

в % г/г	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2023 /2019**
Темп роста объема услуг в сфере телекоммуникаций	1,4	-3,7	0,1	0,9	1,9	-0,9
Темп роста междугородной, внутризоновой, международной связи	-10,9	-15,2	-9,0	-8,5	-8,4	-35,3
Темп роста местной телефонной связи	-8,4	-12,1	-11,1	-8,9	-8,0	-34,5
Темп роста документальной электросвязи	11,8	5,3	5,8	6,1	6,6	26,0

[1]Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/

[2] Там же

Темп роста подвижной связи	-9,6	-16,5	-9,0	-8,8	-8,0	-36,2
Темп роста радиовещания, телевидения и спутниковой связи	-5,5	-16,2	-9,8	-5,4	-1,4	-19,4
Темп роста услуг по присоединению и пропуску трафика	0,6	2,2	1,9	2,4	2,7	9,5

Оцените рыночную стоимость ПАО «Телеком» доходным подходом, если имеется следующая исходная информация:

Таблица 4 - Отчет о финансовых результатах ПАО "Телеком" за 2016-2019 гг. (тыс. руб.)

Наименование показателя	**Код строки**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
1	2	3	4	5	6
Выручка	2110	286 658 000,00	296 669 000,00	305 426 000,00	312 304 954,00
Себестоимость продаж	2120	(172 733 000,00)	(194 538 000,00)	(203 635 000,00)	(217 769 189,00)
Валовая прибыль (убыток)	2100	113 925 000,00	102 131 000,00	101 791 000,00	94 535 765,00
Коммерческие расходы	2210	(27 335 000,00)	(26 150 000,00)	(27 262 000,00)	(29 864 522,00)
Управленческие расходы	2220	(20 529 000,00)	(22 299 000,00)	(24 998 000,00)	(23 933 799,00)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	66 061 000,00	53 682 000,00	49 531 000,00	40 737 444,00
Доходы от участия в других организациях	2310	340 000,00	1 427 000,00	4 022 000,00	9 463 109,00
Проценты к получению	2320	4 436 000,00	3 413 000,00	3 111 000,00	3 042 799,00
Проценты к уплате	2330	(19 347 000,00)	(24 746 000,00)	(25 717 000,00)	(33 613 606,00)
Прочие доходы	2340	18 413 000,00	2 267 000,00	11 144 000,00	6 577 743,00
Прочие расходы	2350	(23 022 000,00)	(24 504 000,00)	(21 482 000,00)	(19 825 231,00)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	46 881 000,00	11 539 000,00	20 609 000,00	6 382 258,00
Текущий налог на прибыль	2410	(8 162 000,00)	(5 420 000,00)	(2 840 000,00)	(4 380 635,00)
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	403 000,00	(127 000,00)	(447 000,00)	(1 742 275,00)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(1 916 000,00)	(2 120 000,00)	(1 983 000,00)	1 192 986,00

Наименование показателя	Код строки	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6
Изменение отложенных налоговых активов	2450	299 000,00	5 359 000,00	1 148 000,00	3 653 472,00
Прочее	2460	(497 000,00)	(4 082 000,00)	(504 000,00)	(3 202 712,00)
Перераспределение налога на прибыль внутри консолидированной группы налогоплательщиков	2465	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистая прибыль (убыток)	2400	36 605 000,00	5 276 000,00	16 430 000,00	3 645 369,00

Таблица 5 - Динамика и структура показателей отчета о финансовых результатах ПАО "Телеком" за 2017 - 2019 гг. (%.)

Показатель	Динамика, в %			Структура, в %			
	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Выручка				100	100	100	100
Себестоимость продаж							
Валовая прибыль (убыток)							
Коммерческие расходы							
Управленческие расходы							
Прибыль (убыток) от продаж							
Доходы от участия в других организациях							
Проценты к получению							
Проценты к уплате							
Прочие доходы							
Прочие расходы							
Прибыль (убыток) до налогообложения							
Текущий налог на прибыль							
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)							
Изменение отложенных налоговых обязательств							
Изменение отложенных налоговых активов							
Прочее							
Чистая прибыль (убыток)							

Таблица 6 - Расчет начисления амортизации (в млн. руб.).

График начисления амортизации		**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Начисление амортизации по существующим основным средствам		45 508	44 851	47 431	40 503	38 600
Начисление амортизации по существующим НМА		6 046	6 131	7 827	7 956	7 900
Прирост	2020					
	2021					
	2022					
	2023					
Всего (млн. руб.)						

Таблица 7 - Дополнительная информация

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Планируемые капитальные вложения (млн. руб.)	45 200	47 100	70 200	56 500	46 800
Средняя продолжительность жизни новых активов	12 лет				
График погашения обязательств (млн. руб.)	13 349	26 753	31 193	32 200	37 500
Норма чистого оборотного капитала (16,9% от выручки)	***Ставка дисконтирования*** Безрисковая ставка – % 1. параметры для расчета по CAPM необходимо получить самостоятельно http://people.stern.nyu.edu/adamodar/				

Таблица 8 - Бухгалтерский баланс
ПАО "Телеком" за 2016 - 2019 гг. (тыс. руб.)

Наименование показателя	**Код** строки	**На 31 декабря 2019 г.**	**На 31 декабря 2018 г.**	**На 31 декабря 2017 г.**	**На 31 декабря 2016 г.**
2	3	4	5	6	7
АКТИВ I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы	1110	39 616 866	37 781 136	27 163 354	1 007 000
Результаты исследований и разработок	1120		.		
Нематериальные	1130		.		

поисковые активы					
Материальные поисковые активы	1140		.		
Основные средства	1150	172 162 304	177 674 487	172 177 086	191 396 000
Право пользования активом	1151			.	
Доходные вложения в материальные ценности	1160			.	
Финансовые вложения	1170	169 741 872	168 915 527	188 559 676	138 952 000
Отложенные налоговые активы	1180	2275073	1 584 876	2 074 017	863 000
Прочие внеоборотные активы	1190	153 373 313	107 588 491	17 120 595	56 375 000
Итого по разделу I	**1100**	**537 169 428**	**493 544 517**	**407 094 728**	**388 593 000**
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	1210	534 497	962 324	1 827 350	2019 000
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 197 600	2 436 575	544 017	631 000
Дебиторская задолженность	1230	38 312 343	28 789 474	25 618 534	17 218 000
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	133 523	10 554 012	11 501 506	15 079 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	51 153 999	24 862 783	18 946 588	30 490 000
Прочие оборотные активы	1260	15 128 473	20 912 309	17 532 203	10 589 000
в том числе: Авансы выданные	1261	8 056 957	9 984 419	5 550 539	4 399 000
Прочие оборотные активы	1262	7 071 516	10 927 890	11 981 664	6 190 000
Итого по разделу II	**1200**	**106 460 435**	**88 517 477**	**75 970 198**	**76 026 000**
БАЛАНС	**1600**	**643 629 863**	**582 061 994**	**483 064 926**	**464 619 000**
Наименование показателя	**Код** строки	**На 31 декабря 2019 г.**	**На 31 декабря 2018 г.**	**На 31 декабря 2017 г.**	**На 31 декабря 2016 г.**
2	3	4	5	6	
ПАССИВ III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	1310	62000	62000	62000	62000

Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)					
Собственные акции, выкупленные v акционеров	1320	.	.	.	
Переоценка внеоборотных активов	1340	192 884	193 026	193460	208 000
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1 877 671	1 877 671	1 877 671	1 878 000
Резервный капитал	1360	3100	3100	3100	3100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	148 394 392	144 748 881	126177882	147 529 000
Итого по разделу III	**1300**	**150 530 047**	**146 884 678**	**128 314 113**	**149 680 000**
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410	351 456 582	303 536 539	214 607 831	197 028 000
Отложенные налоговые обязательства	1420	18 421 954	19 614 940	18 754 627	17 119 000
Оценочные обязательства	1430	3 784 087	3 132 757	2 761 061	3 929 000
Прочие обязательства	1450	3 012 662	2 625 543	2 033 806	1 769 000
Итого по разделу IV	**1400**	**376 675 285**	**328 909 779**	**238 157 325**	**219 845 000**
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510	41 370 481	36 754 193	51 234 698	37 733 000
Кредиторская задолженность	1520	59 110 346	53 186 584	48 029 697	39 206 000
в том числе: Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками	1521	50 763 907	46 100 072	38 363 001	32 171 000
Задолженность перед персоналом	1522	3 897 688	4 132 726	4 390 660	2 861 000
Задолженность по налогам и сборам	1523	3 312 681	1 649 505	3 979 099	3 364 000
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1524	1 136 070	1 304 281	1 296 937	810 000
Доходы будущих периодов	1530		.		
Оценочные обязательства	1540	1 006 606	704 157	34 886	294 000
Прочие обязательства	1550	14 937 098	15 622 603	17 294 207	17 861 000

в том числе: Авансь. полученные	1551	8 339 203	9 455 443	12 824 699	11 189 000
Прочие краткосрочные обязательства	1552	6 597 814	6 167 079	4 469 427	3 246 000
Расчеты с учредителями	1553	81	81	81	3 426 000
Итого по разделу V	**1500**	**116 424 531**	**106 267 537**	**116 593 488**	**95 094 000**
БАЛАНС	**1700**	**643 629 863**	**582 061 994**	**483 064 926**	**464 619 000**

Расчет элементов денежного потока и стоимости объекта оценки предлагаем провести в следующих таблицах:

Таблица 9 - Расчет выручки от продаж

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Темп прироста					
Выручка от продаж					

Таблица 10 - Расчет потребности в оборотном капитале

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	Постпрогнозный период
Выручка от продаж					
Норма ЧОК					
Требуемый ЧОК					
Прирост (изменение) ЧОК					

Таблица 11 - Расчет величины чистой прибыли

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Выручка					
Себестоимость продаж					
Валовая прибыль (убыток)					
Коммерческие расходы					
Управленческие расходы					
Прибыль (убыток) от продаж					
Доходы от участия в других организациях					
Проценты к получению					
Проценты к уплате					
Прочие доходы					
Прочие расходы					
Прибыль (убыток) до налогообложения					

Текущий налог на прибыль					
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)					
Изменение отложенных налоговых обязательств					
Изменение отложенных налоговых активов					
Прочее					
Чистая прибыль (убыток)					
Доля чистой прибыли в выручке					

Таблица 12 - Расчет стоимости объекта оценки методом дисконтированных денежных потоков

Расчет денежного потока					
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Чистая прибыль					
+ начисленная амортизация					
+/- изменение долгосрочной задолженности					
- прирост ЧОК					
- капитальные вложения					
Итого денежный поток:					
Дисконтирование денежных потоков					
Коэффициент дисконтирования					
Текущая стоимость денежного потока					
Расчет стоимости					
Сумма текущих стоимостей ДП прогнозного периода					
Терминальная (постпрогнозная) стоимость					
Текущая стоимость терминальной стоимости					
Рыночная стоимость до поправок					
Минус (плюс): недостаток (избыток) ЧОК					
Плюс: избыточные и неоперационные активы					
Итог рыночной стоимости					

Задача № 3. Оцените рыночную стоимость ПАО «Телеком» затратным подходом.

По результатам проведенного анализа оценщиком не было выявлено специализированных активов у оцениваемого бизнеса.

Таблица 18 – Оценка рыночной стоимости активов на 01.01.2020 года

Наименование активов	Балансовая стоимость, млн. руб.	Остаточная балансовая стоимость, млн. руб.	Рыночная стоимость, млн. руб.
Основные средства			
Здания	62 904	37 742	44 823
2. Сооружения и передаточные устройства	355 817	135 629	161 074
Машины и оборудование	20 302	3 562	4 230
Транспортные средства	2 885	506	601
Инструмент и инвентарь	1 056	185	220
Непроизводственные основные средства	3 888	682	810
Производственные основные средства других отраслей	576	101	120
ИТОГО:	447 427	197 386	234 417
Нематериальные активы			
Итого НМА	1230	502	1 173
Долгосрочные финансовые вложения			
Итого ДФВ	143 810		123 513
Товарно-материальные запасы			
Итого ТМЗ	1 764		8 684
Дебиторская задолженность			
Итого ДЗ	15 317		14 980
Краткосрочные финансовые вложения			
Итого КФВ	27 720		36 263

Расчет стоимости в затратном подходе =

Задача № 4. По результатам задач №№ 1, 2 и 3 проведите согласование результатов и выведите итоговую величину стоимости оцениваемого бизнеса. Обоснуйте выбор весовых коэффициентов с помощью какого-либо метода выбора весов.

Таблица 19 – Таблица согласования результатов

Показатель	**Доходный подход**	**Сравнительный подход**	**Затратный подход**
Величина стоимости			
Весовой коэффициент			

Итог стоимости	

Задача № 5. Используя данные задач 1-4, определите стоимость акций акционера АО «Собственник 2».

Укажите решение:

Задача 6.

Целью выполняемых заданий является определение наиболее эффективного варианта реструктуризации ПАО «Телеком» по состоянию на 01.01.2020г.

Проведите финансовый анализ деятельности ПАО «Телеком», сделайте выводы, определите факторы, движущие стоимость, и предложите 2 или 3 сценария реструктуризации бизнеса с целью повышения его стоимости.

Таблица 20 - Расчет финансовых коэффициентов

№ п/п	Наименование показателя	Формула расчета показателя	2016	2017	2018	2019
1	Коэффициент износа	Начисленная амортизация / ППС основных средств				
Показатели платежеспособности						
2	Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / краткосрочные обязательства				
3	Коэффициент быстрой ликвидности	Оборотные активы – запасы / краткосрочные обязательства				
4	Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства + КФВ / краткосрочные обязательства				
Показатели финансовой устойчивости						
5	Коэффициент автономии	Собственный капитал / валюта баланса				
6	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Собственный капитал – внеоборотные активы / оборотные активы				
Показатели деловой активности						
7	Оборачиваемость активов	Выручка / средняя величина активов				
8	Оборачиваемость собственного капитала	Выручка / средняя величина собственного капитала				
9	Оборачиваемость дебиторской задолженности	Выручка / средняя величина дебиторской задолженности				
10	Оборачиваемость запасов	Выручка / средняя величина запасов				
11	Оборачиваемость кредиторской задолженности	Выручка / средняя величина кредиторской задолженности				

	Показатели рентабельности					
12	Рентабельность активов	Прибыль до налогообложения / средняя величина активов				
13	Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / средняя величина собственного капитала				
14	Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / выручка				

Выводы:

Выработка стратегий

Сценарий 1:

Сценарий 2:

Рассчитайте инвестиционную стоимость ПАО «Телеком» с учетом применения каждого сценария реструктуризации и определите наилучший вариант реструктуризации.

Расчет инвестиционной стоимости бизнеса. Сценарий 1

Таблица 21 - Расчет выручки от продаж

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Темп прироста					
Выручка от продаж					

Таблица 22 - Расчет потребности в оборотном капитале

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	Постпрогнозный период
Выручка от продаж					
Норма ЧОК					
Требуемый ЧОК					
Прирост (изменение) ЧОК					

Таблица 23 - Расчет величины чистой прибыли

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Выручка					
Себестоимость продаж					
Валовая прибыль (убыток)					
Коммерческие расходы					
Управленческие расходы					
Прибыль (убыток) от продаж					
Доходы от участия в других организациях					
Проценты к получению					
Проценты к уплате					
Прочие доходы					

Прочие расходы					
Прибыль (убыток) до налогообложения					
Текущий налог на прибыль					
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)					
Изменение отложенных налоговых обязательств					
Изменение отложенных налоговых активов					
Прочее					
Чистая прибыль (убыток)					
Доля чистой прибыли в выручке					

Таблица 24 - Расчет инвестиционной стоимости объекта оценки методом дисконтированных денежных потоков

Расчет денежного потока					
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Чистая прибыль					
+ начисленная амортизация					
+/- изменение долгосрочной задолженности					
- прирост ЧОК					
- капитальные вложения					
Итого денежный поток:					
Дисконтирование денежных потоков					
Коэффициент дисконтирования					
Текущая стоимость денежного потока					
Расчет стоимости					
Сумма текущих стоимостей ДП прогнозного периода					
Терминальная (постпрогнозная) стоимость					
Текущая стоимость терминальной стоимости					
Рыночная стоимость до поправок					
Минус (плюс): недостаток (избыток) ЧОК					
Плюс: избыточные и неоперационные активы					
Итог инвестиционной стоимости по сценарию 1					

Расчет инвестиционной стоимости бизнеса. Сценарий 2

Таблица 25 - Расчет выручки от продаж

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпро**

					гнозный период
Темп прироста					
Выручка от продаж					

Таблица 26 - Расчет потребности в оборотном капитале

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	Постпрогнозный период
Выручка от продаж					
Норма ЧОК					
Требуемый ЧОК					
Прирост (изменение) ЧОК					

Таблица 27 - Расчет величины чистой прибыли

	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Выручка					
Себестоимость продаж					
Валовая прибыль (убыток)					
Коммерческие расходы					
Управленческие расходы					
Прибыль (убыток) от продаж					
Доходы от участия в других организациях					
Проценты к получению					
Проценты к уплате					
Прочие доходы					
Прочие расходы					
Прибыль (убыток) до налогообложения					
Текущий налог на прибыль					
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)					
Изменение отложенных налоговых обязательств					
Изменение отложенных налоговых активов					
Прочее					
Чистая прибыль (убыток)					
Доля чистой прибыли в выручке					

Таблица 28 - Расчет инвестиционной стоимости объекта оценки методом дисконтированных денежных потоков

Расчет денежного потока					
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**Постпрогнозный период**
Чистая прибыль					

+ начисленная амортизация					
+/- изменение долгосрочной задолженности					
- прирост ЧОК					
- капитальные вложения					
Итого денежный поток:					
Дисконтирование денежных потоков					
Коэффициент дисконтирования					
Текущая стоимость денежного потока					
Расчет стоимости					
Сумма текущих стоимостей ДП прогнозного периода					
Терминальная (постпрогнозная) стоимость					
Текущая стоимость терминальной стоимости					
Рыночная стоимость до поправок					
Минус (плюс): недостаток (избыток) ЧОК					
Плюс: избыточные и неоперационные активы					
Итог инвестиционной стоимости по сценарию 2					

Расчет стоимостного разрыва

Сценарий 1	
Сценарий 2	

Вывод о наилучшем варианте управления стоимостью компании:

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-25 баллов Задание 2: 0-25 баллов Задание 3: 0-50 баллов **90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	**70 и более** (**хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **60 и более** (**удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **-Менее 50** (**неудовлетворительно**)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания первого типа:

1. Предприятие и бизнес как объект оценки.
2. Цели и задачи оценки стоимости предприятия (бизнеса).
3. Обязательные случаи оценки стоимости предприятия (бизнеса).
4. Факторы, оказывающие влияние на стоимость предприятия (бизнеса).
5. Принципы оценки стоимости предприятия (бизнеса).
6. Требования к классификации информации при оценке стоимости предприятия (бизнеса).
7. Инфляционная корректировка и финансовый анализ в оценке бизнеса.
8. Нормализация и трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности в оценке бизнеса.
9. Содержание и структура отчета об оценке стоимости предприятия (бизнеса). Требования к отчету об оценке стоимости предприятия (бизнеса).
10. Основные положения доходного, сравнительного и затратного подходов к оценке стоимости предприятия (бизнеса). Преимущества и недостатки методов оценки стоимости предприятия (бизнеса).
11. Методы доходного подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) и условия их применения.
12. Методы сравнительного подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) и условия их применения.
13. Методы затратного подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) и условия их применения.
14. Методы согласования результатов оценки стоимости предприятия (бизнеса), полученных в рамках используемых методов и

подходов.

15.Классификация денежных потоков при оценке предприятия (бизнеса) и их прогнозирование.

16.Методы расчета ставки дисконтирования при оценке стоимости предприятия (бизнеса).

17.Методы расчета остаточной (терминальной) стоимости.

18.Критерии отбора сопоставимых компаний при оценке стоимости предприятия (бизнеса) сравнительным подходом.

19.Применение оценочных мультипликаторов при оценке стоимости предприятия (бизнеса).

20.Расчет стоимости активов и обязательств при оценке стоимости предприятия (бизнеса) затратным подходом.

21.Порядок внесения поправок к итоговой величине стоимости предприятия (бизнеса) на уровень контроля и на степень ликвидности.

22.Сущность и классификация премий и скидок.

23.Опционный метод ценообразования в оценке бизнеса. Модель Эдвардса-Бэлла-Ольсона.

24.Концепция управления стоимостью предприятия (бизнеса).

25.Методика оценки результата реструктуризации бизнеса.

Задания второго типа

1. Верно ли утверждение: при оценке стоимости специализированных активов в затратном подходе физический износ и функциональное устаревание учитываются при определении стоимости? Аргументируйте ответ.
2. Вам необходимо определить стоимость деловой репутации предприятия. Каковы будут различия в используемой методологии, если Вам это необходимо для двух целей: 1) постановки на баланс 2) для принятия управленческих решений?
3. Верно, ли утверждение: для случая стабильного уровня доходов в течение неограниченного времени коэффициент капитализации равен ставке дисконтирования? Аргументируйте ответ.
4. Верно, ли утверждение: терминальную стоимость в оценке бизнеса определяют в методе накопления чистых активов.
5. Верно, ли утверждение: терминальную стоимость в оценке бизнеса определяют с целью сравнения ее величины с итоговой стоимостью бизнеса. Аргументируйте ответ.
7. Верно, ли утверждение: для случая стабильного уровня доходов в течение неограниченного времени коэффициент капитализации больше ставки дисконтирования? Аргументируйте ответ.
8. Объект оценки – права на товарный знак. Обоснуйте свою точку зрения на предпочтительность применения подходов для определения стоимости товарного знака.
9. Оценщик в отчете об оценке бизнеса не привел описание компании, финансового анализа, не указал реквизиты объекта оценки,

однако применил затратный, сравнительный и доходный подход. Является ли его отчет соответствующим требованиям законодательства об оценочной деятельности?

10.Объясните, почему данные о продажах всех сопоставимых объектов должны быть проверены оценщиком? Какие виды данных следует собирать и проверять?

11.При оценке консалтинговой компании, какой из мультипликаторов более адекватен: P/E (цена/чистая прибыль) или P/BV (цена/ балансовая стоимость собственного капитала). Почему?

12.При оценке холдинговой компании, какой из мультипликаторов более адекватен: P/E (цена/чистая прибыль) или P/BV (цена/ балансовая стоимость собственного капитала). Почему?

13.Может ли быть ликвидационная стоимость объекта выше рыночной? Почему?

14.В чем отличие рыночной и инвестиционной стоимости?

15.В чем отличие ставки дисконтирования и ставки капитализации?

16.Метод рынка капитала основан на оценке контрольных пакетов акций компаний-аналогов? Аргументируйте ответ.

17.Нормализация отчетности проводится с целью приведения ее к единым стандартам бухгалтерского учета? Аргументируйте ответ.

18.Если необходимо оценить бизнес общества с ограниченной ответственностью (ООО), то объектом оценки будет имущественный комплекс ООО? Аргументируйте ответ.

19.Целью оценки стоимости предприятия может быть его купля-продажа? Аргументируйте ответ.

20.Для денежного потока для собственного капитала ставка дисконта рассчитывается как средневзвешенная стоимость капитала? Аргументируйте ответ.

21.Для оценки ликвидационной стоимости используется формула «ликвидационная стоимость активов предприятия минус обязательства»? Аргументируйте ответ.

22.Основной критерий при выборе компаний-аналогов в сравнительном подходе – это сходная отрасль? Аргументируйте ответ.

23.Чтобы определить стоимость свободно реализуемой меньшей доли, необходимо к стоимости контрольного пакета прибавить скидку на неконтрольный характер? Аргументируйте ответ.

24.В соответствии с моделью экономической прибыли стоимость компании рассчитывается по формуле «инвестированный в компанию капитал + прогнозируемая экономическая прибыль»? Аргументируйте ответ.

25.Реструктуризация в рамках операционной стратегии напрямую воздействует на финансовую структуру капитала предприятия и величину чистой прибыли? Аргументируйте ответ.

Задания третьего типа:

Задача № 1

Рассчитайте стоимость бизнеса доходным подходом. Прогнозируемые величины денежных потоков приведены в таблице. Ставка дисконтирования составляет 15%. Долгосрочные темпы прироста денежного потока в постпрогнозном периоде являются постоянными и составляют 5%.

Прогнозный период	***Денежный поток (млн. руб.)***
1-ый год	150
2-ой год	170
3-ий год	185
4-ый год	190

Задача № 2

Рассчитайте денежный поток для собственного капитала. Данные для расчета приведены ниже.

Показатель	***Тыс. руб.***
Чистая прибыль после налогообложения	13 500
Амортизационные отчисления	7 000
Уменьшение/прирост собственного оборотного капитала	4 000
Уменьшение/прирост инвестиций в основные средства	10
Уменьшение/прирост долгосрочной задолженности	0

Задача № 3

Определить рыночную стоимость компании методом чистых активов, если имеются следующие данные.

Показатель	***Балансовая стоимость, тыс. руб.***	***Рыночная стоимость, тыс. руб.***
Актив		
нематериальные активы	150 000	195 000
основные средства	5 220 000	5 742 000
запасы	12 000	12 000
дебиторская задолженность	30 000	18 000
денежные средства	25 000	25 000
Пассив		
долгосрочные обязательства по займам и кредитам	4 050 000	4 050 000

кредиторская задолженность	605 000	605 000
прочие пассивы	500 000	525 000

Задача № 4

Стоимость ОАО «Компания» методом сделок оценена в 1 300 млн. руб. Рассчитайте стоимость 10% пакета акций данного акционерного общества, если скидка за неконтрольный характер составляют в среднем 25%, скидка за недостаточную ликвидность 20%.

Задача № 5

Оценщиком в качестве объектов-аналогов были выявлены три предприятия той же отраслевой принадлежности, что и оцениваемое, по акциям которых недавно были совершены сделки. На основе финансовых данных были рассчитаны следующие оценочные мультипликаторы.

Наименование оценочного мультипликатора	**Аналог №1**	**Аналог №2**	**Аналог №3**
Цена/чистая прибыль	6,6	5,5	6,8
Цена/выручка от реализации	2,8	3,8	3,0

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Г.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Этническое предпринимательство»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ ... 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ... 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ... 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ ... 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ... 8
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ ... 8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ ... 18
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ... 21

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Этническое предпринимательство» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Постоянный рост миграционных процессов, связанных с поисками работы или более комфортных условий существования из слаборазвитых стран к странам, более развитым в экономическом отношении или более либеральных в политическом и культурном плане – неотъемлемая характеристика современного процесса глобализации. Среди таких стран-реципиентов не только государства Северной Америки, Западной Европы, Австралии и Новой Зеландии, но и Российская федерация, которая для мигрантов прежде всего из государств, возникших на постсоветском пространстве, является наиболее благоприятной целью. Одной из широко распространенных форм жизнедеятельности мигрантов в данном случае является этническое предпринимательство, трактуемое в научной литературе как типичный случай маргинальности и как стратегия выживания мигрантов.

Курс «Этническое предпринимательство» в качестве учебной дисциплины формирует систему теоретических и практических знаний об этом типе предпринимательства как социальном феномене и форме адаптации мигрантов в новой среде. Подробно раскрываются такие его сущностные характеристики, как коллективный характер, создание «этнических сетей», этническая солидарность, патернализм во внутрифирменных взаимоотношениях и др. Большое внимание уделяется влиянию факторов, связанных с политикой государства в области регулирования миграционных процессов, отношением к этническому предпринимательству со стороны коренного населения и пр. При этом вся указанная проблематика излагается в тесной связи с социально-экономическими реалиями современной России.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в раздел учебных планов по программе подготовки бакалавров по направлению *38.03.02 Менеджмент* и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины **–** формирование способности вести предпринимательскую деятельности по выполнению бизнес-проектов на

национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица.

Задачи дисциплины:

- знать виды бизнес-моделей в современной России, их этническую специфику и способы взаимоотношения с государством в контексте реализации их на российском рынке;
- уметь анализировать и систематизировать всю совокупность этнических факторов, влияющих на реализацию бизнес-проектов на российском рынке;
- иметь практический опыт сбора, обработки и интерпретации этносоциологических данных для решения организационно-управленческих задач в предпринимательской деятельности.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен ***знать***	выпускник должен ***уметь***	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридическо-го лица	**ПК-1**	**ПК-1.3** Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	знает виды бизнес-моделей в современной России, их этническую специфику и способы взаимоотношения с государством в контексте реализации их на российском рынке	умеет анализировать и систематизировать всю совокупность этнических факторов, влияющих на реализацию бизнес-проектов на российском рынке	имеет практический опыт сбора, обработки и интерпретации этносоциологических данных для решения организационно-управленческих задач в предпринимательской деятельности	Контактная работа: Лекции Семинары Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Этнические аспекты в современном предпринимательстве	4	4								10	Доклад-презентация и обсуждение/10
Тема 2. Роль этнического предпринимательства в процессе адаптации мигрантов	4	4								10	Доклад-презентация и обсуждение/10 Эссе/10
Тема 3. Россия как центр притяжения полиэтнических миграционных потоков	4	4								11	Доклад-презентация и обсуждение/10
Тема 4. Этническое предпринимательство в современной России	3	3								11	Доклад-презентация и обсуждение/10 Эссе/10
Всего:	**15**	**15**								**42**	**60+40**
Контроль, час	**-**										**Зачет (40)**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Этнические аспекты в современном предпринимательстве

Этнос и его исторически сформировавшиеся виды: племя – народность – нация. Экономико-географические, культурологические и психологические элементы, структурирующие этническую общность. Этническая идентичность и ее типы. Содержательный смысл понятий национальность и диаспора. Структурообразующие черты и «видовые» характеристики этно-национальных отношений. Современные тенденции этнических процессов и типы межэтнических отношений. Суть и основные факторы-детерминанты национального вопроса в современных условиях. Коренные и некоренные этносы-национальные меньшинства. Типы государственной политики по отношению национальных меньшинств (содействие тождественности, приспособление, ассимиляция, окультуривание, отделение, исключение, репатриация, геноцид). Факторы-детерминанты миграционных процессов. Миграции вынужденные и миграции добровольные. Мультикультурализм и ассимиляция («плавильный котел») как противоположности национальной политики. Проблема толерантности и социальной справедливости в сфере межэтнических отношений. Глобализация массовых этнических миграций и рост полиэтничности развитых государств.

Тема 2. Роль этнического предпринимательства в процессе адаптации мигрантов

Понятие маргинализации как исходного понятия в изучении этнического предпринимательства. Связь маргинальности социального положения и склонности к предпринимательству. Маргинализация мигрантов как процесс максимальной консолидации в пределах этнической группы. Этническая сплоченность и факторы, определяющие ее уровень. Этническое предпринимательство как типичный случай маргинальности и как стратегия выживания мигрантов. Основные характеристики этнического предпринимательства (коллективный характер; создание «этнических сетей»; этническая солидарность; патернализм во внутрифирменных взаимоотношениях и др.). Этническая специализация («этнопрофессионализм») и этническая трансформация. Стадии превращения отдельных мигрантов в предпринимателей, их формы и содержание. Основные ниши этнических предпринимателей-мигрантов на рынке страны-реципиента. Этническое предпринимательство сквозь призму веры. Воздействие миграционной политики властей. Конкурентная борьба с местным населением. Ослабление связей с диаспорой как результат успеха в бизнесе. Этнический фактор и крупный бизнес. Влияние этнического предпринимательства на усиление дифференциации в уровне доходов населения по этническому принципу. Рост этно-

конфликтогенности и ксенофобии в обществе.

Тема 3. Россия как центр притяжения полиэтнических миграционных потоков

Исторически корни этнического предпринимательства в дореволюционной и послереволюционной России. Распад СССР и его влияние на динамику и масштабы миграционных процессов. Основные факторы-детерминанты притяжения России как страны-реципиента мигрантов. Этнография миграционных потоков и их характеристика. Основные типы стратегий, реализуемых мигрантами посредством приезда в Россию. Проблемы социальной адаптации – адаптационные ресурсы мигрантов. Отношение коренного населения. Ограничения каналов социальной мобильности. Миграционная политика властей. Факторы-детерминанты роста межэтнической напряженности в отношениях между пришлыми и коренными жителями. Совокупность проблем, детерминирующих содержание национального вопроса в современной России.

Тема 4. Этнической предпринимательство в современной России

География и основные отрасли «специализации» этнического бизнеса (оптово-розничная торговля, общественное питание и др.). Рост этнического бизнеса в «нетрадиционных» отраслях (добыча полезных ископаемых, строительство, коммунальное хозяйство). Малый бизнес и теневая экономика как сфера выживаемости мигрантов. Роль и место отдельных диаспор (еврейской, азербайджанской, армянской, китайской и др.) в процессах этнизации российского предпринимательства. Религиозный фактор в развитии этнического предпринимательства. Этнические непотизм и кумовство в обеспечении менеджмента этнических бизнес-структур. Этническое предпринимательство и коррупция. Этническое предпринимательство и криминалитет. Этнические диспропорции в распределении бедности и богатства и их влияние на социально-психологический «климат» в межэтнических отношениях.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – это монологическое изложение основных теоретических положений учебного материала, который предварительно систематизирован и последовательно представлен аудитории преподавателем. Содержание излагаемого материала изложено в виде тезисов в рабочей программе дисциплины, поэтому в случае пропуска студентом лекции он может познакомиться с основными дидактическими единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

Для лучшего усвоения учебного материала на лекции преподаватель сопровождает свой рассказ слайдами презентации, на которые вынесены основные термины, классификации и наглядная информация (рисунки, схемы, фото) и т.д.

Также, для лучшего освоения научных знаний необходима и самостоятельная работа студентов с лекционным материалом, состоящая из его повторения, структурирования, анализа.

На вводной лекции преподаватель знакомит студентов с основными формами организации учебной деятельности. На лекции студенты вооружаются необходимым минимумом знаний для самостоятельной работы, преподаватель указывает ее цель и основные направления, наделяет инструментарием в виде методических рекомендаций, что позволяет впоследствии адекватно организовывать собственную самостоятельную работу.

Во-первых, необходимо знать содержание предшествующих лекций, без чего невозможно сознательно усвоить новый материал. Так как на лекциях освещаются не все вопросы программы курса и ряд вопросов, не представляющих большой трудности, выносится на самостоятельное изучение. Преподаватель в ходе лекции указывает, какие именно вопросы темы должны быть самостоятельной изучены, предлагает список источников и литературы, с которыми необходимо ознакомиться, комментирует формы отчетности по самостоятельной работе.

Во-вторых, необходимо слушать лекцию и одновременно ее конспектировать. Правильно организованное конспектирование позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой.

Следует обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации.

Вести запись лекции предлагается в общей тетради, пронумеровав ее и оставив первые страницы для оглавления, что дает возможность быстро найти нужную лекцию. В тетради предлагается записывать дату, номер лекции, тему и план лекции; название вопросов во время лекции можно не записывать, а лишь обозначить их порядковый номер согласно плану.

Целесообразно в лекционной тетради оставить широкие поля, которые

можно использовать для записи ссылок на литературу и источники, цитат, а также заполнять их дополнительным материалом при самостоятельном чтении рекомендованной литературы и при подготовке к ситуационным практикумам и тестированию.

Дословно записывать содержание лекции нет необходимости. Конспектирование предполагает фиксирование лишь основных положений, главных мыслей и выводов. Самостоятельная работа студента на лекции и заключается в выделении главного материала. Лекцию необходимо воспринимать творчески, избегать механического записывания, фиксировать ранее неизвестную информацию. Студенту рекомендуется в тот же день обработать свой конспект: прочесть его, вписать пропущенное, исправить неточные выражения, формулировки, искажения, подчеркнуть важные места. По итогам лекционного курса конспекты лекций могут быть проверены преподавателем.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. Семинар призван обеспечить расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за

качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, источниками и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации и обсуждения

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка

(каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников.

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Обсуждение доклада проводится после завершения выступления докладчика. Обсуждение сопровождается обменом мнениями, идеями между его участниками.

Задача - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Обсуждение может быть свободным и управляемым.

К технике управляемого обсуждения относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность.

Для его проведения обсуждения все обучающиеся, присутствующие на практическом занятии во время выступления их коллеги с докладом, по итогам доклада обсуждают озвученные докладчиком факты и выводы.

Для проведения осуждения необходимо обозначить основные спорные вопросы, проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя. Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине включает в себя подготовку к аудиторным занятиям которая направлена на решение

следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия. Для этого необходимо ознакомление с литературой и интернет-ресурсами.

Преподаватели обеспечивают:

- знакомство обучающихся с системой форм и методов, методикой самостоятельной работы, критериями оценки качества выполняемой самостоятельной работы; с целями, средствами трудоемкостью, сроками выполнения, формами контроля самостоятельной работы;
- разработку плана самостоятельной работы по учебной дисциплине;
- определение объема учебного содержания и количество часов, отводимых на самостоятельную работу в рамках учебной дисциплины;
- разработку систем индивидуальной работы с обучающимися;
- формирование навыков самостоятельной работы обучающихся;
- проведение групповых и индивидуальных консультаций по методике самостоятельной работы;
- разработку учебно-методических комплексов (комплектов), пособий, материалов для организации самостоятельной работы в печатном и электронных форматах в соответствии с требованиями ФГОС;
- формирование банка заданий для самостоятельно работы, в том числе – рефератов и докладов; квалификационных работ и методических рекомендаций по их выполнению;
- информирование обучающихся о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств по своей дисциплине, курсу;
- осуществление систематического контроля за выполнением обучающимися графика самостоятельной работы;
- анализ и оценку хода и результатов самостоятельной работы по учебной дисциплине.

При организации самостоятельной работы необходимо использовать дифференцированный подход к обучающимся. Перед выполнением внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит инструктаж по выполнению задания, который включает цель задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает обучающихся о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания. Инструктаж проводится преподавателем за счет объема времени, отведенного на изучение дисциплины.

Методические указания для обучающихся по подготовке эссе

Эссе студента - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена и студентом, но обязательно должна быть согласована с преподавателем). Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей. Писать эссе полезно, поскольку это позволяет автору научиться четко и грамотно формулировать мысли, структурировать информацию, использовать основные категории анализа, выделять причинно-следственные связи, иллюстрировать понятия соответствующими примерами, аргументировать свои выводы; овладеть научным стилем речи.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться. В некоторых случаях это может быть анализ имеющихся статистических данных по изучаемой проблеме, анализ материалов из средств массовой информации и использованием изучаемых моделей, подробный разбор предложенной задачи с развернутыми мнениями, подбор и детальный анализ примеров, иллюстрирующих проблему и т.д.

Структура эссе

1. Титульный лист;

2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования. При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса. Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это

необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы. В процессе построения эссе необходимо помнить, что один параграф должен содержать только одно утверждение и соответствующее доказательство, подкрепленное графическим и иллюстративным материалом. Следовательно, наполняя содержанием разделы аргументацией (соответствующей подзаголовкам), необходимо в пределах параграфа ограничить себя рассмотрением одной главной мысли. Хорошо проверенный (и для большинства — совершено необходимый) способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается сделать (и ответить на вопрос, хорош ли замысел). Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Подытоживает эссе или еще раз вносит пояснения, подкрепляет смысл и значение изложенного в основной части. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение (импликацию) исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Этнические общности и процессы	Суть и основные факторы-детерминанты национального вопроса в современных условиях. Коренные и некоренные этносы-национальные меньшинства. Типы государственной политики по отношению национальных меньшинств (содействие тождественности,	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Доклад и его обсуждение

	приспособление, ассимиляция, окультуривание, отделение, исключение, репатриация, геноцид). Факторы-детерминанты миграционных процессов. Миграции вынужденные и миграции добровольные. Мультикультурализм и ассимиляция («плавильный котел») как противоположности национальной политики. Проблема толерантности и социальной справедливости в сфере межэтнических отношений. Глобализация массовых этнических миграций и рост полиэтничности развитых государств.		
Тема 2. Этническое предпринимательство как социальный феномен и форма адаптации мигрантов	Стадии превращения отдельных мигрантов в предпринимателей, их формы и содержание. Основные ниши этнических предпринимателей-мигрантов на рынке страны-реципиенте. Этническое предпринимательство сквозь призму веры. Воздействие миграционной политики властей. Конкурентная борьба с местным населением. Ослабление связей с диаспорой как результат успеха в бизнесе. Этнический фактор и крупный бизнес. Влияние этнического предпринимательство на усиление дифференциации в уровне доходов населения по этническому принципу. Рост этно-конфликтогенности и ксенофобии в обществе.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации, эссе.	Доклад и его обсуждение Эссе
Тема 3. Россия как центр притяжения полиэтнических миграционных потоков	Проблемы социальной адаптации – адаптационные ресурсы мигрантов. Отношение коренного населения. Ограничения каналов социальной мобильности. Миграционная	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Доклад и его обсуждение

	политика властей. Факторы-детерминанты роста межэтнической напряженности в отношениях между пришлыми и коренными жителями. Совокупность проблем, детерминирующих содержание национального вопроса в современной России.		
Тема 4. Этническое предпринимательство в современной России.	Религиозный фактор в развитии этнического предпринимательства. Этнические непотизм и кумовство в обеспечении менеджмента этнических бизнес-структур. Этническое предпринимательство и коррупция. Этническое предпринимательство и криминалитет. Этнические диспропорции в распределении бедности и богатства и их влияние на социально-психологический «климат» в межэтнических отношениях.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации, эссе.	Доклад и его обсуждение Эссе

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

Воробьева, О. Д. Миграционная политика России : учебное пособие для вузов / О. Д. Воробьева, Л. Л. Рыбаковский, О. Л. Рыбаковский. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 182 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06376-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473540

Дополнительная литература:

1. Александрова, Е. А. Этнокультурный состав мира : учебное пособие для вузов / Е. А. Александрова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 260 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14324-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477330

2. Шереги, Ф. Э. Социология предпринимательства : учебное пособие

для вузов / Ф. Э. Шереги. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 448 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10784-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473537

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Полное название ресурса	Рекомендуемые разделы, страницы	Адрес ресурса
1.	Президент России	Совещания, заседания, рабочие встречи. Пресс-конференции. Досье событий.	http://www.kremlin.ru/
2.	Современная Россия. Информационно-аналитический портал	Власть. Лица России. Глобализация. Общественные организации.	http://www.nasledie.ru
3.	Аналитический еженедельник Коммерсантъ ВЛАСТЬ»	Отдельные номера журнала.	http://www.kommersant.ru/k-vlast/
4.	Официальный сервер Правительства Москвы	Департамент поддержки и развития малого бизнеса.	http://www.mos.ru/
5.	Российский союз промышленников и предпринимателей – официальный сайт	Новости. Документы. Точка зрения. РСПП.	http://www.rspp.ru/
6.	Общественная организация «Деловая Россия» – официальный сайт	Новости. Идеи. Проекты. ДР государство и общество.	http://www.deloros.ru/
7.	Общественная организация «ОПОРА России» – официальный сайт	Новости. Экспертиза. Правовая защита. Аналитика	http://www.opora.ru/
8.	Единая Россия. Официальный сайт партии	Новости и аналитика. Оппоненты. Партия. Кто есть кто.	http://www.edinros.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при

осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине «Этническое предпринимательство» проводится в форме зачёта.

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Эссе	«10-8» – грамотное использование предметной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; «7-5» – грамотное использование предметной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; «4-2» – грамотное использование предметной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения
2.	Доклад-презентация и обсуждение	10 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильные ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 9-6 – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, грамотное использование терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 5-2 – доклад выполнен в основном в соответствии с требованиями, докладчик был привязан к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся. 1 – доклад выполнен не в соответствии с требованиями, докладчик был привязан к тексту, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся. Обсуждение «6» – 3 и более выступлений, точка зрения аргументирована и обоснована; «5» – 2 выступления, ответы построены в основном логично, недостаточная аргументация; грамотное использование профессиональной терминологии; «3-4» – одно выступление, ответ в основном логичный, слабо аргументированный; в целом грамотное использование профессиональной терминологии; «1-2» – одно выступление, ответ не аргументированный;

		неудовлетворительное использование грамотное использование профессиональной терминологии.

Примерная тематика докладов-презентаций:

1. Экономико-географические, культурологические и психологические элементы, структурирующие нацию
2. Роль и место государства в жизнедеятельности наций. Нация и государственность
3. Объективные и субъективные факторы, определяющие содержание этно-национальных отношений
4. Иерархия причин, которые порождают в отношениях между нациями проблему социальной справедливости
5. Суть и формы проявления двух тенденций в развитии этно-национальных отношений
6. Содержательный смысл национальный вопроса, взятого в исторической ретроспективе
7. Основные формы и проявления стратегии титульной нации в отношении национальных меньшинств
8. Совокупность факторов и проблем, детерминирующих содержание национального вопроса в современной России
9. Этноэгоизм, этноизоляционизм, национальный фанатизм как понятия этнологии
10. Ключевые причины-детерминанты роста межэтнической напряженности в отношениях между пришлыми и коренными жителями
11. Этническое предпринимательство как социальный феномен
12. Концептуальные подходы к изучению этнического бизнеса
13. Методология и методика изучения этнического предпринимательства.
14. Влияние этнического бизнеса на адаптацию этнических меньшинств в чуждом этнокультурном окружении
15. Традиции предпринимательства у отдельных этнических групп, влияющие на деловую активность
16. Структурообразующие элементы сплоченности этнических групп и их предметная характеристика
17. Основные экономические и социальные функции этнического предпринимательства
18. Сущность и основные слагаемые мотивации предпринимательской деятельности мигрантов
19. Типология этнического предпринимательства по масштабам деятельности и формам собственности
20. Социокультурный и психологический портрет современного российского предпринимателя-мигранта

Примерная тематика эссе:

1. Этнический бизнес сквозь призму веры (ислама, буддизма, иудаизма)
2. Этническое предпринимательство и коррупция как преступление
3. Этническое предпринимательство и коррупция как девиантное поведение
4. Этническое предпринимательство и теневая экономика
5. Этническое предпринимательство и криминалитет
6. Этническая специализация («этнопрофессионализм») предпринимателей-мигрантов в РФ.
7. Этническое предпринимательство и миграционная политика российского государства
8. Правительственная политика в сфере политико-правовых гарантий жизнедеятельности этнических предпринимателей.
9. Основные сферы деятельности и ниши этнического бизнеса в современной России
10. Тенденции и перспективы развития этнического предпринимательства в Российской Федерации.
11. Этноцентризм и национализм как социальные технологии и фобии.
12. Этносоциологические проблемы семейно-брачных отношений.
13. Исторические и современные теории национально-этнических общностей.
14. Западные модернистские и постмодернистские теории нации.
15. Теории нации в современной России.
16. Этническая специализация («этнопрофессионализм») и этническая трансформация.
17. Национальная картина мира.
18. Менталитет как этносоциологическая категория.
19. Этнический фактор и крупный бизнес.
20. Влияние этнического предпринимательство на усиление дифференциации в уровне доходов населения по этническому принципу.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Этническое предпринимательство» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-10; 2 вопрос: 0-10; 3 вопрос: 0-20

области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности студента выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	**Суммарное количество баллов с учетом ТКУ и ПА** **«Зачтено»** **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50–69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание выполнено частично. **«Не зачтено»** **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задание не выполнено.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Этнос и его исторически сформировавшиеся виды: племя – народность – нация.
2. Экономико-географические, культурологические и психологические элементы, структурирующие этническую общность
3. Содержательный смысл понятий национальность и диаспора.
4. Структурообразующие черты и «видовые» характеристики этно-национальных отношений.
5. Суть и основные факторы-детерминанты национального вопроса в современных условиях.
6. Глобальный характер массовых этнических миграций и рост этнизации предпринимательства в развитых странах
7. Этническая сплоченность и стрессовые факторы-причины вынужденной миграции
8. Понятие и сущность этнического предпринимательства с позиций социологической науки
9. Основные социологические подходы и методология к исследования этнического предпринимательства
10. Этническое предпринимательство как механизм освоение территории в

интересах отдельных этнических групп
11. Этническое предпринимательство и разделение труда по национальному принципу
12. Этническое предпринимательство как способ организации и ведения бизнеса этнических меньшинств в инонациональной для них среде
13. Правомерность определения этнического предпринимательства как «экономики аутсайдеров».
14. Этнопрофессионализм как социальный феномен и один из элементов традиционализма
15. Этнические различия в предпринимательской деятельности, как внутрирасовые, так и в пределах отдельных этносов
16. Этническое предпринимательство и профессиональная мобильность
17. Этническое предпринимательство и социальная мобильность
18. Социально-экономическая маргинальность этнических меньшинств и формы ее проявления
19. Прочные общины как среда накопления стартового капитала для занятия бизнесом
20. Социально-экономическая мотивация добровольных миграций
21. Миграционные волны и этническое предпринимательство
22. Этническое предпринимательство как адаптационное предпринимательство
23. Диаспора и ее роль в адаптации новоиспеченного иммигранта
24. Основные факторы-детерминанты степени сплоченности мигрантов различных этнических групп
25. Три стадии процесса превращения мигрантов в предпринимателей.

Задания 2-го типа

1. Охарактеризуйте структурообразующие черты и виды этно-национальных отношений.
2. Сравните социально-экономическое и политическое положение коренных и некоренных этносов - национальных меньшинств.
3. Выявите типы государственной политики по отношению к национальным меньшинствам.
4. Проанализируйте принципы мультикультурализма и ассимиляции как антиподов национальной политики государства.
5. Определите факторы-детерминанты миграционных процессов (миграции вынужденные и миграции добровольные).
6. Раскройте процессы глобализации в условиях этнокультурного многообразия мира.
7. Дайте характеристику этническому предпринимательству как форме социально-экономической адаптации мигрантов
8. Дайте характеристику этническому предпринимательству как феномену, базирующемуся на частном предпринимательстве

9. Определите этническую гомогенность как основание этнического предпринимательства
10. Выявите социокультурные основы взаимоотношений внутри групп, занимающихся этническим предпринимательством
11. Раскройте этническую ментальность и религиозный фактор как детерминанты этнического предпринимательства
12. Раскройте механизмы социальной поддержки внутри этнических групп, занимающихся предпринимательством
13. Охарактеризуйте «маргинализация» мигрантов как первая стадия в генезисе этнического предпринимательства
14. Рассмотрите расцвет этнического предпринимательства как вторую стадию развитии скрытого ранее делового потенциала мигрантов
15. Рассмотрите стабилизацию положения этнических предпринимателей в качестве третьей стадией, связанной с привыканием коренного населения к вчерашним мигрантам
16. Выявите ресурсы социального капитала, основанные на родственных отношениях и отношениях в этнической группе
17. Определите основные «производственные» ниши этнических предпринимателей –мигрантов на рынке
18. Рассмотрите слаборазвитые отрасли экономики с точки зрения их функционирования как поля деятельности этнических предпринимателей
19. Раскройте функцию «этнических секторов» рынка в свете обслуживания мигрантами самой диаспоры
20. Выявите зависимость характера восприятия мигрантов коренным населением от «ценности» заполняемых ими ниш
21. Охарактеризуйте этническое предпринимательство как источник нелегальных доходов местных властей
22. Определите особенности этнического предпринимательства и характера ценообразования на производимые им товары и услуги
23. Проследите связь этнического предпринимательства с теневым сектором экономики.
24. Дайте характеристику этническим криминальным и полукриминальным структурам и их «специализации».
25. Раскройте связь этнического предпринимательства с криминальным бизнесом (наркотики, проституция и пр.)

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Неравенство – как в бизнесе, так и в других сферах, является чертой любого общества. Это относится и к межнациональным отношениям, и к этническому предпринимательству, когда встречаются случаи дискриминации именно по национальному принципу. Определите, какой известный русский писатель является автором цитаты: «Высокий уровень

наук и талантов доступен только высшим способностям, но высшие способности не могут не быть деспотами. Равенство в стаде». Что подразумевал автор цитаты под «равенством в стаде? С чем связано влияние типа экономического уклада на развитие этнического предпринимательства?

Задание № 2.

В современном глобальном мире все больше активизируются миграционные потоки. Уже давно привычным явлением стали продукты в наших магазинах, произведенных в самых отдаленных странах. Транснациональные корпорации играют важную роль в мировой экономике. Как бы вы охарактеризовали данную тенденцию? Как миграция влияет на развитие экономик развитых стран? В чем состоят позитивные и негативные аспекты миграционных процессов?

Задание № 3.

Во многих странах в конце XX – начале XXI века стала активно продвигаться политика по социальной поддержке мигрантов, предоставлению им преференций и льгот, в том числе, в предпринимательской деятельности. Однако уже более 10 лет назад канцлер ФРГ А.Меркель говорила о провале этой политике. О какой политике идет речь? Согласны ли Вы с такой оценкой? Приведите аргументы в пользу данной точки зрения и аргументы, опровергающие ее.

Задание № 4.

Благополучие той или иной страны во многом определяется, во-первых, тем, насколько развита ее экономика, в какой мере эффективны экономические отношения внутри страны, в частности, в какой степени развиты рыночные отношения, неотъемлемой частью которых является предпринимательство, а во-вторых, тем, насколько гладкими являются отношения между её гражданами, между отдельными их группами и категориями. Определите понятие, характеризующее спокойные и адекватные отношения между различными этническими группами в сфере бизнеса. Предложите базовые принципы развития этнического предпринимательства в условиях глобализации. Приведите примеры наиболее успешного сосуществования представителей разных диаспор в предпринимательской деятельности.

Задание № 5.

Предприниматель из Китая переехал жить в США, поселился в китайском квартале Нью-Йорка и запустил свой бизнес, направленный на китайцев – жителей города. К какой общности можно отнести этого предпринимателя? Какую функцию в развитии экономики США выполняют подобные примеры? В чем состоят трудности ведения

предпринимательской деятельности выходцами из других стран?

Задание № 6.

Гражданка А. опасается выводить на детскую площадку своего внука, так там гуляют со своими детьми выходцы из других стран. Каким понятием можно охарактеризовать позицию гражданки А.? Насколько, на Ваш взгляд, оправданы её опасения? Какой должна быть местная, региональная, федеральная политика для исчезновения причин такого опасения?

Задание № 7.

Рынок иностранной рабочей силы в современной России в целом поделен между выходцами из разных стран. Гражданин А., приехавший в Россию из Таджикистана, имеет образование фармацевта и не хочет работать в сфере торговли или строительства. Может ли он со своими документами устроиться на работу в аптеку по специальности? Если нет, то какие документы ему нужно собрать дополнительно? В какие органы он должен обращаться за ними?

Задание № 8.

Гражданка Е., получившая высшее образование в СССР, переехала на ПМЖ в Швецию. Однако устроиться по специальности она смогла лишь после 10 лет проживания в Стокгольме. Какие процедуры должна была она пройти для этого? Что такое нострификация документов? Озвучьте свою позицию по поводу занятия мигрантами квалифицированных должностей.

Задание № 9.

Гражданин К. пришёл устраиваться на работу в крупную компанию. Он имеет иностранное гражданство, но оформил все необходимые документы для официального трудоустройства в РФ. Квалификация претендента соответствует всем требованиям. Работодатель ему отказал в приеме на работу, указав на его национальность. Каким понятием характеризуется данное действие работодателя? Какая отрасль права регулирует отношения в данной сфере? Существуют ли преимущества у гражданина К. перед коренными жителями при трудоустройстве? Если да, то приведите примеры таких преимуществ.

Задание № 10.

Гражданин Н., иностранец, нарушил правила пребывания на территории РФ, незаконно занимался предпринимательской деятельностью. Согласно постановлению суда, он был выдворен с территории России. Как в юридической практике называется эта санкция? Считаете ли Вы обоснованным подобное решение суда? Приведите пример, когда нарушение иностранцами правил ведения предпринимательской деятельности не обязательно должно караться подобной санкцией.

Задание № 11.

Согласно конституции, Россия является многонациональным и многоконфессиональным государством. Демократические принципы

гарантируют свободу предпринимательства всем этническим группам. Какие ограничения в ведении бизнеса налагаются на мигрантов? В чём, на Ваш взгляд, недостатки российского законодательства в этой сфере? Приведите пример эффективных мер российского законодательства по регулированию ранка иностранной рабочей силы.

Задание № 12.

В постсоветский период Россия стала страной притяжения для иностранных мигрантов. Это обусловлено целом комплексов причин. Классифицируйте эти причины по группам и приведите конкретные примеры.

Задание № 13.

Современное российское законодательство в отношении трудовых мигрантов на протяжении последних десятилетий претерпело целый ряд изменений. В 1990-е годы было проще вступить в российское гражданство, чем в начале 2000-х. На современном этапе этот процесс характеризуется либерализацией. Какие сложности испытывают сегодня иностранцы при оформлении российского гражданства? Какие трудности испытывают выходцы из «ближнего зарубежья» при ведении бизнеса в России?

Задание № 14.

Зачастую негативное отношение коренных жителей к мигрантам обусловлено их вовлеченностью в теневой сектор экономики, а порой и в незаконную деятельность. Выскажите свои предложения по изменению этого положения. Какие действия должно предпринять государство в плане вывода их деятельности из теневого сектора?

Задание № 15.

Для получения российского гражданства иностранцы должны пройти ряд этапов: получение временной регистрации, получение разрешения на временное проживание, получение вида на жительства и уже после этого оформление гражданства. Для выходцев из некоторых стран «ближнего зарубежья» эта процедура носит упрощенный характер. Для выходцев из каких стран и по какой причине процедура упрощена? Считаете ли Вы необходимым расширить или сузить список таких стран? Свою позицию мотивируйте.

Задание № 16.

Этничность – это склонность людей идентифицировать себя с определенным этносом, воспринимать его идентификаторы (язык, культуру, религию, и т.д.). Каким образом эта склонность влияет на принципы деятельности человека в бизнесе? Влияет ли национальная принадлежность человека на его манеру вести бизнес?

Задание № 17.

Эпоха Позднего Средневековья характеризуется появлением идей Реформации и отделением от католицизма третьей ветви христианства – протестантизма. В своем знаменитом труде «Протестантская этика и дух

капитализма» М. Вебер писал о необходимости активной предпринимательской деятельности, о накоплении капитала. Чем обосновывал М. Вебер свою позицию? Как, на Ваш взгляд, принадлежность к той или иной конфессии влияет на стиль ведения бизнеса?

Задание № 18.

В XIV веке французская аристократия за неимение банков брала ссуды у ростовщиков. Как правило, это были итальянские или еврейские компании. Когда у представителей аристократии (начиная с короля) не хватало денег на оплату даже процентов по долгам, на иностранцев начинались гонения. Как, на Ваш взгляд, можно оценивать подобные действия с юридической и моральной точек зрения?

Задание № 19.

В современных развитых государствах очевидно, что занятие непрестижных вакансий относится к мигрантам. Это клининговая служба, курьерская доставка, розничная торговля и т.д. С чем связано подобное разделение? Считаете ли Вы, что такая ситуация создает препятствия для трудоустройства коренного населения?

Задание № 20.

Во многих государствах Европы и Америки существуют целые кварталы, в которых компактно проживают мигранты, ведут свой образ жизни, свое хозяйство. Какой термин существует в науке для определения подобных кварталов? Считаете ли Вы их существование нормальным явлением? Обоснуйте свою точку зрения.

Задание № 21.

Мультикультурализм – это политика, направленная на сохранение и развитие в отдельно взятой стране и в мире в целом культурных различий, и обосновывающая такую политику теория или идеология. Можно ли утверждать, что это основная тенденция развития современного общества? Обоснуйте свое мнение.

Задание № 22.

В современном российском обществе существуют определенные тенденции национализма и ксенофобии. Если понятие «ксенофобия» достаточно четко определено, то термин «национализм» трактуется разными исследователями по-разному – от крайне негативных до положительных характеристик. Что Вы понимаете под термином «ксенофобия»? Какое понимание термина «национализм» наиболее приемлемо для объяснения межнациональных отношений в современной России?

Задание № 23.

Интеграция – это процесс органического включения какого-либо лица, чаще всего иммигрантов, в языковую среду, образ жизни, культуру нового общества, в том числе приобретение этим лицом гражданства страны пребывания (в результате брака, к примеру). Выходец из африканского

государства выиграл «Грин-карту» и переехал в США. У него возникли трудности для адаптации в американском обществе. Какие это могут быть трудности? Какие навыки должен получить данный гражданин?

Задание № 24.

В начале 1990-х годов в мире существенно активизировались миграционные процессы. Одним из факторов этого явления явилась глобализация. Другим, не менее важным фактором явился распад СССР и соцлагеря. Как эти процессы повлияли на международный рынок труда? Назовите позитивные и негативные аспекты этих процессов.

Задание № 25.

Во многих современных государствах высока доля иммигрантов на рынке труда. Не имея возможности трудоустроиться у себя на Родине, люди приезжают в другую страну в поисках достойного заработка. Большую часть заработанных денег они отсылают своим родственникам за рубежом. Оцените позитивные и негативные аспекты этих процессов для экономики государства – реципиента.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
3. Тематический план 6
4. Содержание дисциплины 7
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 8
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 15
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 18

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 N 970.

Изучение дисциплины «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» необходимо для управление развитием и ростом собственного бизнеса.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебных планов по программам подготовки бакалавров по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» - является формирование у обучающихся компетенций для разработки и осуществления конкурентоспособной деятельности собственного бизнеса в современной цифровой среде.

Задачи дисциплины:

- Приобретение практических навыков по управлению (собственным) бизнесом в цифровой среде.
- Формирование умений в области Управления бизнесом в цифровой среде.
- Формирование понимания важности работы с Диджитал технологиями для повышения конкурентоспособности собственного бизнеса.
- Овладение навыками анализа, выявления и применения в собственном бизнесе Диджитал трендов и новых технологий.
- Формирование понимания учащимися Искусственного интеллекта (ИИ) и его практического применения в бизнес среде.
- Формирование понимания основ работы Машинного обучения и нейронных сетей.
- Овладение навыками анализа собственных бизнес-процессов для выявления применимости Машинного обучения в бизнес среде.
- Формирование понимания работы Цифровых платформ и возможностей для компаний малого и среднего бизнеса.
- Овладение навыками анализа возможностей по автоматизации собственного бизнеса.

- Овладение навыками разработки Диджитал стратегии и ее внедрения в собственной компании.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.1** Подготавливает к самостоятельной предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке с государственной регистрацией в качестве участника юридического лица	Методы развития внутреннего предпринимательства в действующих бизнес – единицах	Реализовывать корпоративный бизнес – инкубатор	Создания внутреннего стартапа	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очная форма											
Тема 1. Диджитал тренды и новые технологии. Диджитализация и национальная безопасность. Диджитализация услуг.	4	4								8	Эссе /25
Тема 2. Искусственный интеллект (ИИ) и его практическое применение в бизнес среде.	2		2							8	Защита отчета по практикуму /15
Тема 3. Машинное обучение и нейронные сети.	2		2							8	Защита отчета по практикуму /15
Тема 4. Цифровые платформы и возможности для компаний малого и среднего бизнеса	2		2							8	Защита отчета по практикуму /15
Тема 5. Диджитал стратегии и трансформация в компаниях.	2		2							4	Защита отчета по практикуму /15
Тема 6. Подготовка диджитал-проектов	3		3							6	Защита отчета по практикуму /15
Всего:	**15**	**4**	**11**							**42**	**100**
Контроль, час	**0**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Диджитал тренды и новые технологии. Диджитализация и национальная безопасность. Диджитализация услуг.

Определение технологии. Трансформационные эпохи в Инновациях. Технологическая революция 2000х. Определение цифровизации. Диджитал вездесущность. Диджитал тренды: Искусственный интеллект (ИИ); Голосовой поиск; Технология 5G / 6G; Дополненная реальность; Чат-боты; Прогностическая аналитика; Программирование рекламы; Омниканальный маркетинг; Цифровой видеомаркетинг; Блокчейн технологии. Диджитализация и национальная безопасность. Основные тренды в диджитализации услуг: Диджитализация в банковском деле и финансах; Диджитализация в спорте; Диджитализация в медицине; Диджитализация в телеком; Диджитализация в ретейле; Диджитализация в логистике; Диджитализация в маркетинге; Диджитализация в HR; Диджитализация в образовании.

Тема 2. Искусственный интеллект (ИИ) и его практическое применение в бизнес среде.

Определение Искусственного Интеллекта (ИИ). Решение проблем при помощи ИИ. Практическое применение ИИ.

Тема 3. Машинное обучение и нейронные сети.

Машинное обучение. Нейронные сети. Предсказание будущего.

Тема 4. Цифровые платформы и возможности для компаний малого и среднего бизнеса.

Диджитализация бизнес-процессов. Диджитализация в продажах и маркетинге. Современное рабочее место. Microsoft: Office365, TEAMS, Microsoft cloud (Azure). Google: apps, Google workplace, Google Cloud platform. Slack: Slack workplace suite. Современные CPM системы. Конструкторы сайтов: Создание своего сайта.

Тема 5. Диджитал стратегии и трансформация в компаниях.

Операционная модель для цифрового мира. Ее построение. Использование опыта работы с клиентами в основе операционных моделей следующего поколения. Построение собственной операционной модели следующего поколения. Обеспечение революционного опыта работы с клиентами. Трансформация бизнеса. Новые подходы и возможности в управлении операционной моделью следующего поколения. Диджитализация потребительского пути и процессов: практика. Четыре основных принципа автоматизации рабочего места. Интеллектуальная автоматизация процессов: двигатель в основе

операционной модели следующего поколения. Использование аналитики данных.

Тема 6. Подготовка диджитал проектов

Анализ ситуации (структурированность бизнес-процессов, уровень автоматизации, сбор данных) в собственном бизнесе. Подготовка стратегии диджитализации в своей компании. Разработка и запуск сайта своей компании.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя, направленные на развитие навыков профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение инициатив.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

Вводная лекция по дисциплине «Управление бизнесом в цифровом предпринимательстве» даст представление о содержании всего курса, его взаимосвязях с другими дисциплинами, раскроет структуру и логику изучения дисциплины «Управление бизнесом в цифровом предпринимательстве».

В ходе проведения *проблемной лекции* преподаватель ставит вопросы, формулирует проблемные ситуации, возникающие в процессе реализации внутренних стартапов. Проблемная лекция активна, контролирующими вопросами, обсуждениями обеспечивается самостоятельная творческая работа студентов. На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Обобщающая лекция проводится для закрепления полученных студентами знаний. При этом преподаватель вновь выделяет узловые вопросы, способствует применению полученных знаний, умений и навыков в решении конкретных задач разработки внутреннего стартапа.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они

кратко и лаконично. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по написанию эссе

Эссе представляет собой очерк, трактующий литературные, философские, социальные, психологические и др. проблемы не в систематическом научном виде, а в свободной форме. Эссе является неотъемлемой частью освоения студентами содержания дисциплины и формирует умение мыслить, излагать свои мысли, приводить аргументы в виде доказательств, отражать собственную позицию и мнение по отдельным вопросам дисциплины. Объем эссе 1-2 стр. А4.

Структура эссе:

Титульный лист

Введение— суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически. На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования. При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?»,« Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

Основная часть — теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса. Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

В процессе построения эссе необходимо помнить, что один параграф должен содержать только одно утверждение и соответствующее доказательство, подкрепленное графическим и иллюстративным материалом. Следовательно, наполняя содержанием разделы аргументацией (соответствующей подзаголовкам), необходимо в пределах параграфа ограничить себя рассмотрением одной главной мысли.

Хорошо проверенный (и для большинства — совершено необходимый) способ построения любого эссе — использование

подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается сделать (и ответить на вопрос, хорош ли замысел). Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков — не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

Заключение — обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Подытоживает эссе или еще раз вносит пояснения, подкрепляет смысл и значение изложенного в основной части. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение (импликацию) исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов

Практикум необходим для того, чтобы, во-первых, студенты вовлекались в учебный процесс посредством полученных индивидуальных заданий, при выполнении которых у студентов формировались бы определенные группы компетенций, во-вторых, при выполнении практикумов у студентов формировались бы навыки последовательного выполнения полученных индивидуальных заданий, в-третьих, выполнение практикумов необходимо для формирования навыков обмена личным опытом, полученным при выполнении индивидуальных заданий с другими студентами.

Практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к выполнению практикума, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы.

В ходе выполнения практикума необходимо использовать рекомендованные учебные материалы, источники Интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения практикума:

1. Получение индивидуального задания и рекомендаций к выполнению практикума.

2. Выполнение заданий практикума.

3. Подготовка отчета о выполнении практикума.

4. Сдача выполненного индивидуального задания преподавателю.

5. Обсуждение результатов индивидуального задания в группе.

Пример:

Диджитал тренды и новые технологии. Диджитализация и национальная безопасность. Диджитализация услуг.

Цель: понимание теории и ее применение на практике

Содержание задания:

- Какие цифровые тренды вы знаете?
- В чем заключаются конкурентные преимущества диджитализации бизнеса?
- Насколько цифровизация применима к вашему бизнесу?
- Какие угрозы персональной безопасности может нести цифровизация?
- Видите ли вы угрозы национальной безопасности?
- Достаточно ли быстро принимаются законы в области диджитализации?

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» определяется учебным планом.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» включает в себя:

1. Подготовку к лабораторному практикуму:

1.1. выполнение индивидуального задания;

1.2. подготовка собственного выступления по обсуждаемым вопросам.

2. Подготовка к зачету включает в себя подготовку отчета в виде презентации.

Пример самостоятельной работы:

Искусственный интеллект (ИИ) и его практическое применение в бизнес среде.
Цель: Изучение бизнес-кейса для определения направления диджитализации в компаниях. Ответ на вопросы кейса.
Содержание задания:

- Как вы представляете себе диджитализацию (цифровизацию) бизнеса? Что она должна включать в себя?
- Как, по вашему мнению, цифровизация влияет на изменение традиционных моделей ведения бизнеса? Приведите пример.
- Чем новая бизнес модель в автомобильной отрасти может отличаться от текущей?
- Как внедрение новой бизнес модели по диджитализации бизнеса в автомобильной отрасли влияет на формирование современной бизнес стратегии?

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Диджитал тренды и новые технологии. Диджитализация и национальная безопасность. Диджитализация услуг.	Определением технологии и цифровизации. Современные цифровые тренды. Понятие конкурентных преимуществ диджитализации бизнеса. Угрозы персональной безопасности от цифровизация. Законы в области диджитализации?	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму Подготовка эссе	Эссе
Тема 2. Искусственный интеллект (ИИ) и его практическое применение в бизнес среде.	Определение искусственного интеллекта. Основные характеристики ИИ. Отличия 3й волны развития ИИ от 2х предыдущих. Прикладные направления применения ИИ. Роли вероятностей и шансов в применении ИИ. Примеры использования ИИ в бизнес-практике.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по практикуму
Тема 3.	Определение машинного	Работа с	Подготовка к

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
Машинное обучение и нейронные сети.	обучения. Примеры использования машинного обучения в бизнес-практике. Примеры использования классификаторе ближайшего соседа в бизнес-практике. Примеры использования Линейной регрессии в бизнес-практике. Примеры использования логистической регрессии в бизнес-практике. Воздействие нейронных сети\ей на улучшение работы алгоритмов и точность результата (прогноза) на выходе. Социальные последствия внедрения ИИ в бизнесе. Пузырьковые фильтры, способы их создания путем рекомендации контента, который нравится пользователю. Негативные последствия, связанные с пузырьковыми фильтрами. Способы избежать пузырьковых фильтров, сохранив при этом возможность рекомендовать контент в соответствии с личными предпочтениями потребителей.	литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	защите задания по практикуму
Тема 4. Цифровые платформы и возможности для компаний малого и среднего бизнеса.	Основные диджитальные платформы и роль использования цифровых платформ в бизнесе. Платформы, используемые в вашем бизнесе. Преимущества создания современного рабочего места? Известные CPM системы, применяемые в собственном бизнесе. Особенности конструкторов сайтов. SEO оптимизация сайта	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
	для поисковых систем Google и Yandex.		
Тема 5. Диджитал стратегии и трансформация в компаниях.	Характеристика основы успешности современных диджитал компаний? Отличие организации, процесса и технологий Apple от Nokia. Операционная модель Амазон. Отличие традиционного бизнеса от платформенного. Стадии диджитал зрелости компании. Дижитал рычаги, используемые в современной компании. Потребительские маршруты, возможности их автоматизации. IPA в собственном бизнесе. Блоки, их которых состоит диджитал модель компании?	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по практикуму
Тема 6. Защита диджитал проекта.	Анализ ситуации с диджитализацией в вашей компании (структурированность бизнес-процессов, уровень автоматизации, сбор данных). План диджитализации в вашей компании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по практикум

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Матвеева, Л. Г. Экономика инноваций: макро- и мезоуровень : учебник : [16+] / Л. Г. Матвеева, О. А. Чернова ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2021. – 198 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=619056
2. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021.
3. Сергеев, Л.И. Цифровая экономика / учебник для вузов / Л.И. Сергеев, А.Л. Юданова: под редакцией Л.И. Сергеева. – Москва: Издательство Юрайт, 2021, - 332 с. – Режим доступа: https://urait.ru/viewer/cifrovaya-ekonomika-477012#page/2
4. Цифровая экономика : учебник / авт.-сост. Л. А. Каргина, А. А. Вовк, С. Л. Лебедева, О. Е. Михненко [и др.]. – Москва : Прометей, 2020. – 223 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612054
5. Чернопятов, А. М. Управление финансами в цифровой экономике : учебник : [12+] / А. М. Чернопятов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 187 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=597732

Дополнительная литература:

1. Горелов, Н.А. Развитие информационного общества: цифровая экономика: учебное пособие для вузов / Н.А. Горелов, О.Н. Кораблева. – Москва: Издательство Юрайт, 2020, - 241 с. – Режим доступа: https://urait.ru/viewer/razvitie-informacionnogo-obschestva-cifrovaya-ekonomika-454668#page/2
2. Грибанов, Ю. И. Цифровая трансформация бизнеса : учебное пособие / Ю. И. Грибанов, М. Н. Руденко ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 214 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600303
3. Попова, С. А. Цифровая образовательная среда: исходные понятия и концептуальное проектирование / С. А. Попова ; Институт мировых цивилизаций. – Москва : Издательский дом «ИМЦ», 2021. – 252 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=622032

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сообщество стартаперов и инвесторов.	http://startuppoint.ru/
2.	Российская венчурная компания	https://www.rusventure.ru/
3.	Venture News	https://www.venture-news.ru/
4.	RusBase – онлайн-площадка российского венчурного рынка	https://rb.ru/
5.	Национальное содружество бизнес-ангелов	http://www.russba.ru/
6.	Российская Ассоциация прямого и венчурного инвестирования	http://www.rvca.ru/rus/
7.	Ассоциация бизнес-ангелов "Стартовые инвестиции"	http://start-invest.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total

Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Практикум	15 - 12 – задание выполнено полностью 11 - 6 – большая часть задания выполнена; 5 - 1– меньшая часть задания выполнена. 0 – обучающийся подготовил отчет несамостоятельно или не завершил в срок.
2	Эссе	21-25 баллов – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 16-20 баллов – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 6-15 баллов – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1-5 балла – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 баллов – эссе не сделано

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания по написанию эссе:</u>

1. Отношение к использованию искусственного интеллекта в современной бизнес-практике.
2. Вероятные возможности избежать угроз персональной безопасности при использовании цифровизации в бизнесе: высоки или нет?
3. Социальные последствия внедрения ИИ в бизнесе.
4. SEO оптимизация сайта для поисковых систем Google и Yandex.
5. Дижитал рычаги, используемые в современной компании.

<u>Типовые задания по выполнению практикума:</u>

№ 1. Диджитал тренды и новые технологии. Диджитализация и национальная безопасность. Диджитализация услуг.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание задания:

- Какие цифровые тренды вы знаете?
- В чем заключаются конкурентные преимущества диджитализации

бизнеса?

- Насколько цифровизация применима к вашему бизнесу?
- Какие угрозы персональной безопасности может нести цифровизация?
- Видите ли вы угрозы национальной безопасности?
- Достаточно ли быстро принимаются законы в области диджитализации?

№ 2. Искусственный интеллект (ИИ) и его практическое применение в бизнес среде.

Цель: понимание теории и ее применение на практике

Содержание заданий:

1. Является ли нижеследующее ИИ? Ответьте «да», «нет» или «возможно»:
   - Электронная таблица, которая вычисляет суммы и другие заранее определенные функции по заданным данным.
   - Прогнозирование фондового рынка путем подбора кривой на основе прошлых данных о ценах на акции.
   - Система GPS-навигации для поиска самого быстрого маршрута.
   - Система рекомендаций музыки, такая как Spotify, которая предлагает музыку на основе поведения пользователей при прослушивании.
   - Системы больших данных, которые могут хранить огромные объемы данных (например, изображения или видео) и передавать их множеству пользователей одновременно.
   - Функции редактирования фотографий, такие как яркость и контрастность, в таких приложениях, как Photoshop.
   - Фильтры передачи стилей в таких приложениях, как Prisma, которые делают фотографию и преобразуют ее в различные художественные стили (импрессионизм, кубизм и т. д.)
2. Вероятность может быть определена количественно (выражена числом), и она может быть правильной или неправильной. Обычно невозможно сделать выводы на основе одного наблюдения. Какой вывод можно сделать о правильности следующих прогнозов?
   - В прогнозе погоды говорится, что завтра будет дождь с вероятностью 90%, но день окажется полностью солнечным и без дождя.
   - В прогнозе погоды сказано, что завтра будет дождь с вероятностью 0%, но день окажется дождливым.
   - Предположим, вы долгое время следите за прогнозами погоды. Вы учитываете только те дни, для которых прогноз дает 80% вероятность дождя. Вы обнаружите, что в долгосрочной перспективе дождь идет в среднем три дня из пяти.
   - На президентских выборах в США в 2016 году известный блог о

политических прогнозах Five-Thirty-Eight дал Клинтону шансы на победу 71,4% (против 28,6% у Трампа). Однако вопреки прогнозу Дональд Трамп был избран 45-м президентом США.

3. Примените правило Байеса, чтобы вычислить последующие (реальные) шансы появления дождя после наблюдения утром облаков.
   - Как мы вычислили ранее, предварительная шансы появления дождя в городе X составляют 206: 159, а коэффициент вероятности наблюдения облаков - 9.
   - Представьте свой результат в виде последующих шансов, xx: yy, где xx и yy – целые числа.
   - Сделайте расчет вероятности дождя в %
4. Правило Байеса на практике: вычисление последующих шансов.
   - Предположим, что по статистике 5 из 100 человек больны раком (предварительный шанс). Предположим, что если у человека рак, то диагностика обнаружит его в 80 случаях из 100 (чувствительность теста составляет 80%). Предположим, что, если у испытуемого нет рака, вероятность, что тест все же окажется «положительным», составляют 10 из 100 (специфичность теста составляет 90%). Рассчитайте коэффициент вероятности «положительного» результата диагностики.
   - Среднестатистический пациент проходит тест и получает положительный результат теста, предполагающий у него рак. Рассчитайте последующий (реальный) шанс того, что у пациента действительно может быть рак, с помощью правила Байеса. Рассчитайте вероятность рака при положительном тесте в %.

№ 3. Машинное обучение и нейронные сети.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание заданий:

1. **Упражнение на Линейную регрессию.**
   - Предположим, что проведено исследование, и обнаружено, что в конкретной стране ожидаемая продолжительность жизни (среднее количество лет, которые живут люди) среди некурящих женщин, которые не едят никаких овощей, составляет 80 лет. Предположим далее, что в среднем мужчины живут на 5 лет меньше, чем женщины. Также известно, что каждая сигарета в день сокращает продолжительность жизни на полгода, а тарелка овощей в день увеличивает ее на год.
   - **Рассчитайте вероятную продолжительность жизни** мужчины, которые курит 8 сигарет в день и ест 2 тарелки овощей в день и женщины, которая выкуривает 16 сигарет в день и есть одну тарелку овощей.
2. **Упражнение на Классификатора ближайшего соседа.**
   - В CPM системе компании сохраняются данные о покупках

клиентов компании.

Пользователь	История покупок				Последняя Покупка
Светлана	боксерские перчатки	«Моби Дик» (роман)	наушники	солнечные очки	кофейные зерна
Марк	футболка	кофейные зерна	кофеварка	кофейные зерна	кофейные зерна
Елена	солнечные очки	кроссовки	футболка	кроссовки	шерстяные носки
Степан	2001: Космическая одиссея (DVD)	наушники	футболка	боксерские перчатки	шлепки
Иван	футболка	шлепки	солнечные очки	«Моби Дик» (роман)	солнцезащитный крем
Андрей	«Моби Дик» (роман)	кофейные зерна	2001: Космическая одиссея (DVD)	наушники	кофейные зерна

- спрогнозируйте следующую покупку клиента Алексея, купившего следующие товары:

Пользователь	История покупок				Покупка
Алексей	зеленый чай	футболка	солнечные очки	шлепки	?

3. **Рекомендация алгоритмами** новостей или контента социальных сетей, который пользователю может понравиться, может привести к появлению пузырей фильтров, в которых пользователи видят только контент, соответствующий их собственным ценностям и представлениям.
   - Считаете ли вы, что пузырьковые фильтры вредны? Какие негативные последствия могут быть связаны с пузырьковыми фильтрами?
   - Подумайте о том, как избежать пузырьковых фильтров, сохранив при этом возможность рекомендовать контент в соответствии с личными предпочтениями.

№ 4. Цифровые платформы и возможности для компаний малого и среднего бизнеса.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание задания:

- Вы ознакомились с основными диджитальными платформами. Какие платформы уже используются в вашем бизнесе?
- Какие CPM системы вы при меняете в своем бизнесе?
- Что вам примечательно в истории и развитии Moderna?
- Как бы вы описали операционную модель Moderna? Чем он отличается от традиционных фармацевтических и биотехнологических фирм?
- Опишите методологию разработки инноваций в Flagship
- Как устроена фабрика ИИ Moderna?
- Что способствовало успеху Moderna?

№ 5. Диджитал стратегии и трансформация в компаниях.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание задания:

- Обратитесь к модели диджитал зрелости компании. На каком этапе находится ваша компания? Почему Вы так считаете?
- К какой стадии диджитал зрелости Вы хотите прийти? Чего Вам не хватает?
- Посмотрите на ключевые рычаги в построении диджитал модели. Какие дижитал рычаги вы уже используете в Вашей компании и что хотели бы использовать?
- Опишите наиболее важные для вашей организации потребительские маршруты (3-5). Как вы могли бы их автоматизировать?
- Какие IPA вы уже используете в своем бизнесе?
- Изучите блоки диджитал модель компании. Какие блоки уже задействованы в построении Вашей диджитал модели?
- Посмотрите на модели диджитал реорганизации бизнеса вы знаете. Какая модель применима в вашей компании?
- Опишите вовлечение ваших клиентов в принятие диджитал продуктов
- Кто отвечает за диджитал разработки в компании и руководит командой разработчиков? Опишите вашу модель управления
- Какие следующие шаги по трансформации Вы предпримите в Вашей компании?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Вопросы 1-го типа

1. Дайте определение цифровизации.
2. Дайте определение технологии.
3. Перечислите актуальные цифровые тренды
4. В чем заключаются конкурентные преимущества диджитализации бизнеса?
5. Дайте определение Искусственному интеллекту (ИИ)
6. Опишите основные характеристики ИИ
7. Охарактеризуйте отличия 3й волны развития ИИ от 2х предыдущих.
8. В каких прикладных направлениях применяется ИИ?
9. Поясните использование роли вероятностей и шансов в применении ИИ.
10. Приведите примеры использования ИИ в бизнес-практике.
11. Дайте определение машинному обучению.
12. Какие виды машинного обучения вы знаете?

13. Приведите примеры использования машинного обучения в бизнес-практике.
14. Опишите принцип Линейной регрессии. Как она применяется в бизнес практике?
15. Опишите принцип Логистической регрессии. Какую роль в ней играет вероятность? Как она применяется в бизнес практике?
16. Опишите специфику работы нейронных сетей. Как они улучшают работу алгоритмов и точность результата (прогноза) на выходе?
17. Опишите социальные последствия внедрения ИИ в бизнесе.
18. Пузырьковые фильтры создаются путем рекомендации контента, который нравится пользователю. Считаете ли вы, что пузырьковые фильтры вредны? Какие негативные последствия могут быть связаны с пузырьковыми фильтрами?
19. Опишите основные диджитальные платформы, и роль использования цифровых платформ в бизнесе.
20. В чем заключаются преимущества создания современного рабочего места?
21. Опишите специфику развития современных CPM систем. Какие системы вы знаете?
22. Особенности конструкторов сайтов. Преимущества их использования. Специфика конструктора wix.
23. Что лежит в основе успеха современных диджитал компаний?
24. В чем заключается отличие традиционного бизнеса от платформенного?
25. Опишите модель диджитал зрелости компании

Задания 2-го типа

1. Какие угрозы персональной безопасности может нести цифровизация?
2. Видите ли вы угрозы национальной безопасности от цифровизации?
3. Как вы могли бы описать ключевые особенности падающих отраслей?
4. Что является основными барьерами для выхода компаний с падающего рынка?
5. Что бы вы отнесли к успешной стратегии для выживших компаний в падающих отраслях?
6. Как вы видите 3х-этапный процесс разработки инноваций в компании?
7. Как вы могли бы описать причины концентрации значительной части мировых инновационных разработок в МНП?
8. Каких организационных трансформаций требует внедрение новых технологий в компаниях?

9. Как вы представляете себе диджитализацию (цифровизацию) бизнеса? Что она должна включать в себя?
10. Как, по вашему мнению, цифровизация влияет на изменение традиционных моделей ведения бизнеса? Приведите пример.
11. Как внедрение новой бизнес модели по диджитализации бизнеса в автомобильной отрасли влияет на формирование современной бизнес стратегии?
12. Предложите решение о том, как избежать пузырьковых фильтров, сохранив при этом возможность рекомендовать контент в соответствии с личными предпочтениями потребителей.
13. Подумайте о данных, которые вы используете регулярно, или о данных, которые вы хотели бы использовать, но к которым трудно получить доступ. Опишите препятствия на пути к доступности ваших данных.
14. Опишите отличие организации, процесса и технологий Apple от Nokia
15. Опишите операционную модель Амазон.
16. Опишите операционную модель Вайлдберис
17. Опишите операционную модель компании (любой по вашему выбору)
18. Опишите ключевые рычаги в построении диджитал модели.
19. Опишите наиболее важные для любой организации по вашему выбору потребительские маршруты (3-5). Как вы могли бы их автоматизировать?
20. Из каких блоков состоит диджитал модель компании (на примере любой по вашему выбору)?
21. Какие модели диджитал реорганизации бизнеса вы знаете?
22. Кто отвечает за диджитал разработки в компании и руководит командой разработчиков?
23. Как производится сочетание новых диджитал - процессов со старыми?
24. Какие следующие шаги по трансформации следует предпринять компании (на примере любой по вашему выбору).
25. Опишите ситуацию с диджитализацией компании (любой по вашему выбору)

Задания 3-го типа

1. Как вы видите 3х-этапный процесс разработки инноваций в компании? на примере кейсов*
   Задание типовое (отличается кейсом)

Кейсы для задания 3-го типа (Источник: https://lpgenerator.ru)

Кейс №1

История одного стартапа: The Dollar Shave Club



Лидер мирового рынка потребительских товаров Unilever объявил о покупке Dollar Shave Club за $1 000 000 000. Что же обусловило успех этого небольшого стартапа по доставке бритвенных станков? Рассмотрим составляющие их формулы успеха.

Продукт = решение проблемы

В первую очередь, важно упомянуть о том то, что Dollar Shave Club решает реальную проблему своих клиентов с помощью собственного оригинального продукта.

Выступая против новомодных бритв со множеством «примочек», они создали простой, но выполняющий свою основную функцию, качественный продукт.

> *«Вам действительно нужна бритва с вибрирующей ручкой, фонариком, скребком и десятком лезвий? У вашего деда было всего одно лезвие...и полиомиелит.»*

Благодаря этой формуле и в то же время будучи сфокусированными на решении конкретной проблемы, Dollar Shave Club имеет на сегодняшний день более 1 700 000 подписчиков, а прогнозируемые доходы от продаж в этом году составляют $200 000 000.

Качественный контент-маркетинг

> *Привет! Я Майк, основатель DollarShaveClub.com. Что такое DollarShaveClub.com? Ну, за $1 в месяц мы доставляем высококачественные бритвы прямо к вашей двери.*
>
> *Да, $1! Хороши ли наши лезвия? Нет, наши лезвия просто великолепны!*
>
> *Каждая бритва снабжена лезвием из нержавеющей стали, увлажняющей полоской с Алоэ Вера и поворотной головкой. Она настолько нежная, что подойдет даже ребенку.*
>
> *Вам нравится тратить $20 в месяц на брендовые бритвы? $19 уходят Роджеру Федереру.*

Вы действительно считаете, что вашей бритве нужна вибрирующая ручка, фонарик, скребок и 10 лезвий? У вашего деда было всего одно лезвие...и полиомиелит.

Хватить переплачивать за ненужные вам функции и забывать покупать новые лезвия каждый месяц. Алехандро и я доставим их прямо к вам на дом.

Мы не просто продаем лезвия, мы также создаем новые рабочие места. — Алехандро, чем ты занимался в прошлом месяце? — Не работал. — А чем ты занимаешься сейчас? — Работаю.

Итак, забудьте думать о покупке нового лезвия каждый месяц и начинайте думать, куда вы потратите все те деньги, которые я вам сэкономлю.

Мы — DollarShaveClub.com, и вечеринка начинается!

На сегодняшний день это видео набрало более 23 000 000 просмотров. Для генерального директора компании Майкла Дубина (Michael Dubin), имеющего за плечами опыт работы по созданию брендированного контента для таких компаний как Nike и Gatorade, не в новинку заниматься брендингом и рекламой потребительских товаров. Добавьте к этому актерское образование в прославленном Upright Citizens Brigade в Нью-Йорке, и становится понятен успех этого вирусного видео.

Помимо прирожденного таланта Майкла немаловажную роль сыграл изначальный стратегический подход команды DSC к контент-маркетингу:

- Они публикуют разный контент на разных площадках, учитывая ее специфику и аудиторию.
- Они общаются с подписчиками во всех социальных сетях, будь то ответы на вопросы, непосредственно связанные с их сервисом, или простая шутливая беседа.
- В своем контенте они используют имена сотрудников компании для придания ей более дружественного облика.

Ореол исключительности

12 000 людей подписалось на Dollar Shave Club в течение 48 часов после того, как их видео появилось в сети. И это не было простой случайностью.

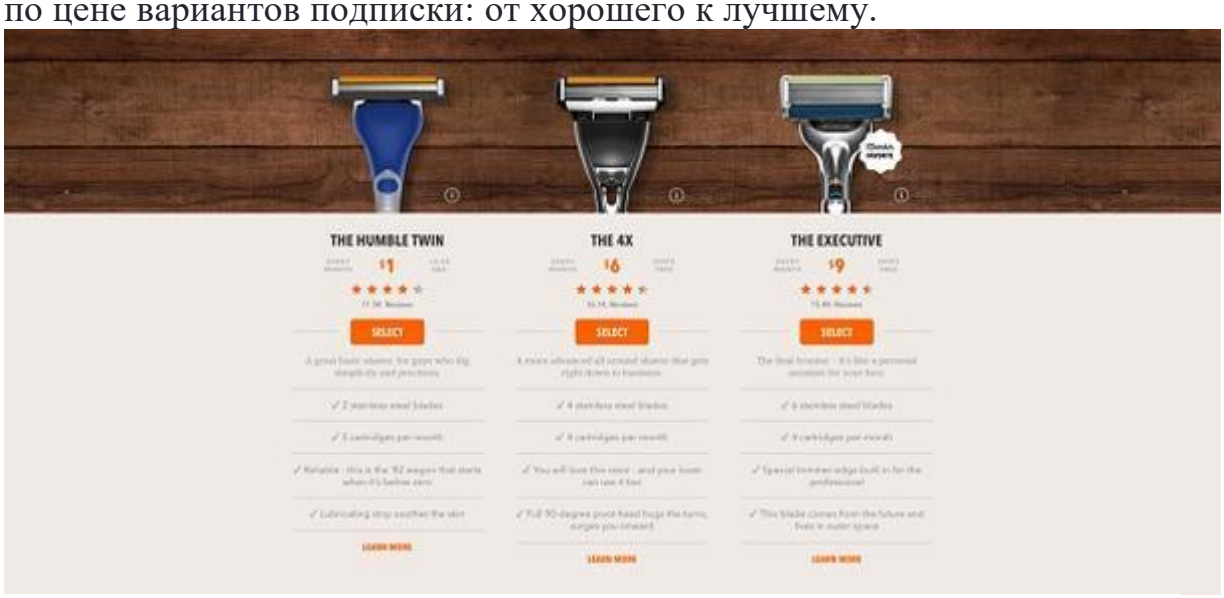
Что интересно, основатель Майк Дубин не любит использовать термин Subscription Business (подписная бизнес-модель) по отношению к своей компании и вместо этого употребляет понятие Membership Business (бизнес-модель на основе членства), что подкрепляется словом «клуб» в названии компании. В результате такого подхода клиенты DSC чувствуют себя частью чего-то более личного — почти что движения. «Вы хотите быть в моем клубе?»

Модель подписки

Бритье — это одно из повседневных действий большинства людей, и по этой причине к нему отлично применима модель подписки. Как

потребитель, вы легко можете посчитать, сколько вы тратите в месяц на лезвия и сколько вы сможете сэкономить благодаря подписке на сервис DSC. Кроме того, это довольно удобно, так как избавляет от необходимости самому следить за запасом новых лезвий дома и самостоятельно покупать их.

Вдобавок, предложение достаточно гибкое за счет 3-х различающихся по цене вариантов подписки: от хорошего к лучшему.



Страница с ценами Dollar Shave Club напоминает SaaS-продукт

Талантливая команда проектировщиков

Своему стремительному росту Dollar Shave Club, без сомнения, обязан талантливой команде технических специалистов. После первоначального неудачного опыта с платформой, не поддерживающей модель подписки (Magento), проектная группа DSC разработала собственный back-end интерфейс. Их первоначальная eCommerce платформа была построена всего за 3 месяца, а затем приведена в соответствие с различными сферами деятельности компании — CRM, выполнение заказов, автоматизация маркетинга, и многое другое.

Компания также использовала Amazon AWS для масштабирования своей платформы, чтобы справиться с притоком трафика, вызванного их рекламой на Супер Боул в 2015 году.

«Если смотреть глазами клиента, нас отличает маркетинг. Но кроме этого, у нас есть технология, чтобы проделать всю эту работу. Сбор данных, их анализ, операционная деятельность — все это должно производиться в совокупности, что не было бы возможным без нашей технологии», — говорит Кевин Дэйту (Kevin Datoo), главный операционный директор компании Dollar Shave Club.

Куда же без харизмы!

Последний и, вероятно, наиболее важный компонент успеха Dollar Shave Club — самый трудный для объяснения (а уж тем более для копирования). Он включает в себя брендинг и, разумеется, гениальный маркетинг. Но помимо этого существует также «секретный соус», который делает компанию такой, какой она сегодня является. Они

определили свою индивидуальность и свой уникальный способ самовыражения.

Кейс №2

История Etsy, или Как построить глобальный бизнес на торговле вещами ручной работы



Etsy — сайт eCommerce, на котором можно купить или продать изделия ручной работы и различные винтажные вещи. Бизнес Etsy начался с объединения вокруг торговой площадки людей, влюбленных в hand made и предметы старины.

По итогам публичного размещения ценных бумаг (IPO), компания была оценена рынком в $2 000 000 000. Очевидно, сохранить в таких условиях репутацию торговой площадки «для своих» не получится, и перед руководством Etsy стоит стратегически важная задача по по поиску нового лица компании.

Как все начиналось

Основатель Etsy Роб Калин (Rob Kalin) вспоминает:

> «В начале апреля 2005 года я сидел на оранжевом стуле перед открытым окном. Ночь, на улице непроглядная тьма. Я только вернулся в Бруклин из Парижа, где прожил некоторое время, и собирался набросать несколько идей, которые впоследствии должны были стать Etsy. В работе мне помогали друзья: Крис, Хаим и Джаред. Благодаря этому, Etsy прошел путь от задумки до функционирующего веб-сайта примерно за два месяца».

Действительно, Etsy был основан в июне 2005 года Робом Калином, Крисом Магуайром (Chris Maguire), Хаимом Шоппиком (Haim Schoppik) и Джаредом Тарбеллом (Jared Tarbell).

25-летнему Калину, успевшему к тому времени поучиться в пяти разных колледжах, получить степень бакалавра и заняться в итоге

плотницким делом, нужен был рынок сбыта для компьютеров в деревянных кожухах, которые он изготавливал:



Естественно, такого рынка не существовало — и Роб Калин решил его создать. Во всяком случае, такова одна из версий.

Согласно другой, высказанной Дэвидом Лифсоном (David Lifson), изначально Etsy представлял собой обычный фриланс-сайт. Однако впоследствии он был перепрофилирован в площадку для тех, кто хочет продать или купить вещи ручной работы. Ebay, по мнению увлекающихся хэнд-мейдом людей, на эту роль не годится. Лифсон вспоминает:

> «Почти сразу после запуска сайта на него хлынул поток людей, неравнодушных к hand made. При этом, они не просто регистрировались, но также рассказывали о ресурсе своим знакомым. Число регистраций росло, как снежный ком».

Отметим, что успешному запуску проекта способствовало развитие социальных сетей и общественная конъюнктура, а именно — популярность антиконсьюмеризма.

Интересно, что Роб Калин долгое время отказывался говорить о том, откуда появилось название Etsy. Недавно он все-таки удовлетворил любопытство поклонников ресурса, заявив:

> «Я выбрал слово, не несущее смысловой нагрузки, поскольку хотел построить бренд с нуля. Я просто смотрел фильм “Восемь с половиной” Федерико Феллини и записывал то, что слышал. Итальянцы часто говорят “etsi” [eh, si], что означает “О, да”. Также это означает “И если” в переводе с латинского языка».

К январю 2008 года в Etsy было 50 сотрудников и 650 000 пользователей (120 000 из них — продавцы) из 127 стран.

К 2010 году сообщество Etsy выросло до 5 000 000 человек, а годовой доход превысил $300 млн.

В 2015 году площадкой пользовалось уже более 50 000 000 человек (в том числе 1 400 000 продавцов), а по итогам IPO компания была оценена рынком в $2 млрд.

Что позволило Etsy за 9 лет пройти путь от идеи до бизнеса огромных масштабов?

Выделим ключевые моменты:

- Использование в интересах бизнеса общественных настроений;

- Достижение лавинообразного роста аудитории;
- Создание максимально комфортных условий для онлайн-шоппинга.

Но вернемся в то время, когда основатели Etsy только готовили стартовую площадку для взлета компании.

Первые годы

На начальном этапе перед Робом Калином и его командой встал вопрос: как найти людей, которые будут продавать свои работы на их сайте? Решением стал выход за пределы всемирной паутины.

Представители Etsy начали постоянно посещать различные выставки декоративно-прикладного искусства в США и Канаде. На фоне экономического упадка, в то время набирало популярность движение антипотребительства. Количество разного рода ярмарок, где можно было приобрести или продать вещи ручной работы, росло как на дрожжах.

Команда Etsy стремилась привлечь наиболее влиятельных художников, ремесленников и коллекционеров винтажных вещей, справедливо полагая, что за авторитетами пойдут их последователи. Ведущие художники, ремесленники и коллекционеры, в свою очередь, были совсем не против расширить аудиторию.

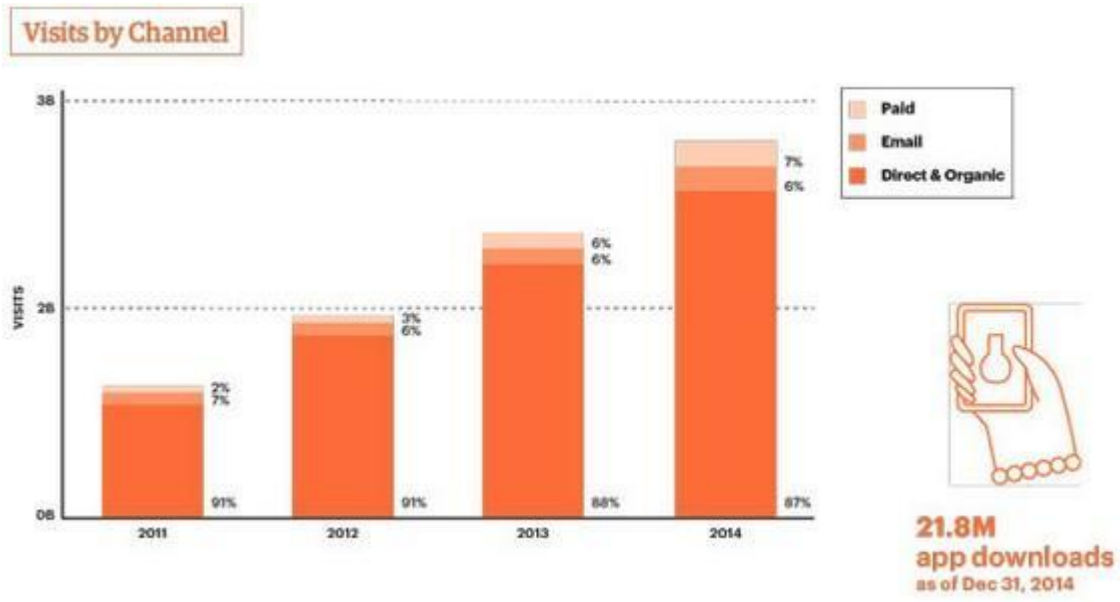
«Рекрутированные» продавцы направляли своих постоянных клиентов на сайт Etsy, обеспечивая дополнительный приток покупателей.

Органический маркетинг

В исследовании, проведенном Стивеном Карпентером (Steven Carpenter) в 2010 году, отмечается, что Etsy почти не тратила денег на привлечение аудитории:



Etsy в первую очередь полагалась на органические каналы, которые с 2011 года давали компании от 87% до 91% трафика. На платную рекламу приходилось от 2% до 7% трафика:



Помимо того, что органический трафик не требует финансовых затрат, он также дает более качественные лиды.

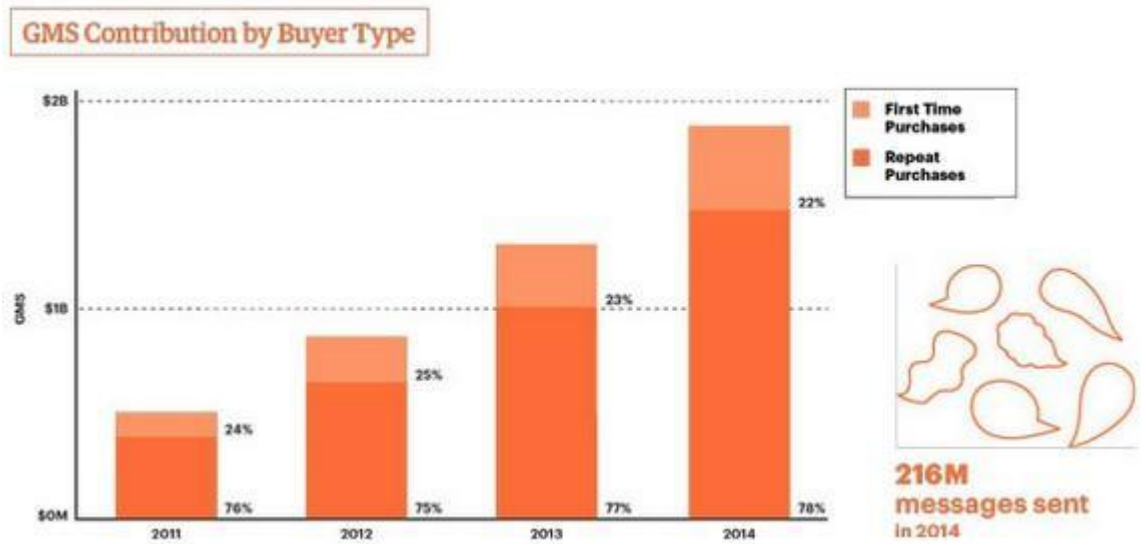
Что привлекало продавцов на Etsy?

Торговая площадка давала людям шанс превратить свое хобби в маленький бизнес. Приходя на Etsy, они становились предпринимателями, имеющими возможность управлять своим делом так, как им нравится. Это привлекательнее, чем просто разместить объявление на eBay.

Важное достоинство Etsy заключалось в том, что площадка позволяла постоянным продавцам стабильно увеличивать уровень дохода за счет работы над своим онлайн-магазином. Таблица ниже демонстрирует, как рос средний доход активных продавцов в период с 2011 по 2014 год:

	GMS/Seller	% Active Seller	Effective Earnings Per Active Seller
2011	$ 817	100%	$ 817
2012	$ 2,241	52.60%	$ 4,260
2013	$ 3,314	39.30%	$ 8,433
2014	$ 4,299	32.30%	$ 13,310

Для покупателей сайт Etsy стал местом с огромным ассортиментом качественных и оригинальных (а порой по-настоящему уникальных) вещей. Именно поэтому у Etsy столь велика доля повторных покупок:



В 2014 году 78% покупок были совершены людьми, ранее уже приобретавшими что-либо на Etsy. Безусловно, это победа в борьбе за лояльность клиентов, открывшая компании путь к интенсивному росту.

	GMS/2011 Buyer	% Active Buyers	Y/Y Retention	Spend/CY Active Buyer
2011	$ 103	100%	-	$ 103.00
2012	$ 177	46.20%	46.20%	$ 383.12
2013	$ 186	44.70%	96.75%	$ 416.11
2014	$ 195	44.70%	100.00%	$ 436.24

В марте 2012 года Etsy добавила на страницы с описанием товаров кнопку «Pin It». Это позволило привлечь внимание пользователей Pinterest и получить дополнительный органический трафик.

Технологии

В 2010 году Etsy значительно нарастила свой технологический потенциал за счет привлечения новых специалистов. Как отмечает Чед Дикерсон (Chad Dickerson), занявший впоследствии пост генерального директора компании, инженеры в Etsy имели значительное пространство для творчества.

В то же время, технический отдел тесно взаимодействовал с другими подразделениями компании. Это позволяло максимально оперативно подстраиваться под те требования, что предъявляли к площадке пользователи.

Etsy также активно использовала сплит-тесты для поэтапной оптимизации пользовательских путей.

Модель извлечения прибыли

В январе 2008 года Etsy достигла точки безубыточности. Свои доходы компания получала из различных источников, среди которых сбор в размере $0,20 за размещение каждого лота и комиссия 3,5% с каждой продажи. Относительно небольшие тарифы по обязательным платежам Etsy компенсировала за счет предоставления продавцам платных инструментов продвижения товаров.

Миссия: сделать мир лучше

Несмотря на то, что клиентами Etsy на сегодняшний день являются миллионы людей по всему миру, компания не спешит отказываться от своей идеологии. В Etsy считают, что мир, где правят безликие корпорации, единственным мерилом успеха для которых являются деньги — это неправильный мир.

По мнению Роба Калина, развитие торговли вещами, произведенными в домашних условиях — важный шаг в борьбе с диктатурой большого капитала. И это не пустые слова. Калин сам изготавливает мебель и нижнее белье, хотя без проблем мог бы купить все необходимое в магазине.

Etsy способна помочь художникам и ремесленникам зарабатывать на жизнь любимым делом, вместо того, чтобы искать альтернативные источники дохода.

Роб Калин:

> «Я убежден, что правильный порядок вещей — это когда общество диктует свои условия экономическим системам, а не наоборот. Именно поэтому я всегда стремился к тому, чтобы, несмотря на рост, Etsy сохраняла свое лицо и поддерживала тесный контакт с клиентами. Мне не хотелось говорить с людьми с позиции силы, я хотел вести с ними диалог на равных».

Стоит отметить, что Etsy имеет сертификат от некоммерческой организации B Lab, подтверждающий соответствие компании определенным критериям социальной и экологической эффективности.

Мобильные устройства

В середине ноября 2011 года было выпущено приложение Etsy для iPhone. Меньше чем за 4 месяца оно преодолело отметку в 1 000 000 загрузок.

По состоянию на декабрь 2012 года, примерно 25% трафика приходилось на пользователей мобильных гаджетов. Вскоре данный показатель достиг 33%. Оптимизация веб-сайта с учетом потребностей мобильных пользователей стала важным аспектом стратегии Etsy.

Глобальное присутствие

Уже к 2010 году площадка Etsy была доступна покупателям и продавцам в 150 странах и поддерживала 23 валюты.

В мае 2012 года компания привлекла инвестиции на сумму $40 000 000 для финансирования выхода на новые рынки.

На начальном этапе было решено сконцентрировать внимание на рынках Франции, Германии, Австралии и Канады. В июне 2014 года Etsy приобрела A Little Market — французскую онлайн-площадку для торговли вещами ручной работы.

Стартовый капитал

Роб Калин вспоминает:

> «Первыми инвесторами Etsy были ресторатор, которому я помог открыть интернет-кафе, а также два девелопера, для которых я в

свое время выполнял плотницкие работы. Я получил чек на $50 000 еще до запуска проекта и еще $100 000 после начала работы.

Я смог получить деньги, потому что люди, к которым я обращался, доверяли мне. Я заслужил их доверие, выполняя для них работу. По моему опыту, инвестиции в проекты на ранних стадиях предполагают веру скорее в конкретного человека, а не в бизнес-план».

Сегодня держателями акций Etsy являются, среди прочих, Union Square Ventures, Index Ventures, Accel Partners, Glynn Capital Management, Manatt Venture Fund, Acton Capital Partners. В 2015 году Etsy объявила о первичном публичном размещении акций на сумму $100 000 000.

Дурное влияние мира больших денег

К огромному сожалению людей, искренне преданных первоначальной философии Etsy, выход компании на новый уровень вынудил ее руководство расширить ассортимент за счет товаров фабричного производства. Товары, произведенные в домашних условиях, отмечались на сайте как предпочтительный выбор, но сути дела это не меняло.

Определенная часть сообщества Etsy отвернулась от компании и отправилась к конкурентам вроде Big Cartel или Shopify.

То, чего так боялся Роб Калин, произошло. Нет, Etsy не сменила парадигму, но в значительной мере отошла от той идеологии, на которой строился проект.

Впрочем, с финансовой точки зрения этот шаг оказался вполне успешным, поэтому надеяться на возвращение «старого доброго Etsy» не приходилось. В сущности, компания повторила историю Facebook и Twitter — проектов, которые выросли до определенного уровня благодаря малочисленной группе ранних последователей, после чего отказались от части своих принципов в борьбе за массовый рынок.

Что дальше?

В какой-то момент Etsy оказалась в непростом положении: компания была слишком «капиталистической» для независимых художников и ремесленников, но недостаточно ориентированной на прибыли для Уолл-стрит. По сути, торговая площадка до сих пор находится в поиске баланса. И будущее компании в значительной мере зависит от того, удастся ли ей этот баланс найти.

Кейс №3

Домашние кондитерские

Если вы умеете, а главное, любите готовить, то следующий пример — must read. На начальных этапах домашняя кондитерская может обойтись без специальных приборов вроде мощной кухонной техники или фирменного транспорта. Все, что нужно — закупить качественные продукты и придумать, как удивить потенциальных покупателей.

Полине Бахаревой, владелице бренда Pauline Macaron из Тюмени удалось это сделать. Наверняка многие знают вкусный французский

десерт: макаронсы, макаруны, да просто макароны — как только не интерпретируют его название русскоязычные сладкоежки. Полина решила «поиграть» не названием, а вкусами, благодаря чему нашла своего клиента.



Отличительная черта ее десертов — качественные продукты (натуральная миндальная мука или шоколад высшего сорта кувертюр), отсутствие ароматизаторов, необычные сочетания вкусов: голубой сыр, лаванда, мята и базилик, пармезан, а также многие другие.

Полине удалось удивить своих покупателей, поэтому ее бизнес развивается стремительно — за несколько месяцев страничка стартапа в Instagram собрала около 10 000 реальных подписчиков. Основной источник клиентов идет из социальных сетей, но решающее значение имеют рекомендации довольных покупателей.

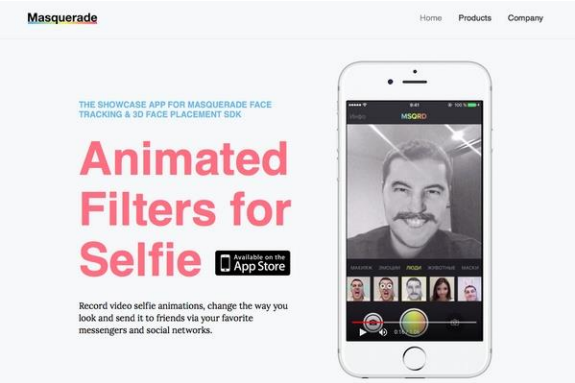
Кейс №4

Виртуальные сервисы

Большую часть времени современный человек уделяет своим гаджетам. Те, кто хочет найти целевого пользователя среди такой аудитории, могут попробовать создавать интересные и полезные приложения. Возможно, иногда даже вредные :)

Нашумевший сервис MSQRD предлагает изменение внешности во время видеочатов в настоящем времени. Идеолог проекта Евгений Невгень рассказывает о своем детище следующее:

> «Толчком для развития бренда стала новость, что украинский сервис Looksery приобрела компания Snapchat за $150 000 000. Над подобной технологией трекинга мы с командой работали почти 5 лет. Мы были убеждены — наша модель гораздо лучше, ее нужно демонстрировать широкой аудитории».



Разработчики уверены — будущее онлайн-общения именно за видеочатами. Они решили добавить позитивных эмоций участникам виртуальных бесед.

Сегодня приложение занимает лидирующие позиции топа App Store, у команды много планов: запуск версии для Android-устройств, выход на новые рынки. Хотя идея кажется неработоспособной, ведь аналоги уже существуют, создатели MSQRD доказали обратное.

Разработка приложения стоит недорого, особенно, если подходящие специалисты найдутся среди ближайшего окружения. Смело воплощайте собственные задумки!

Кейс №5

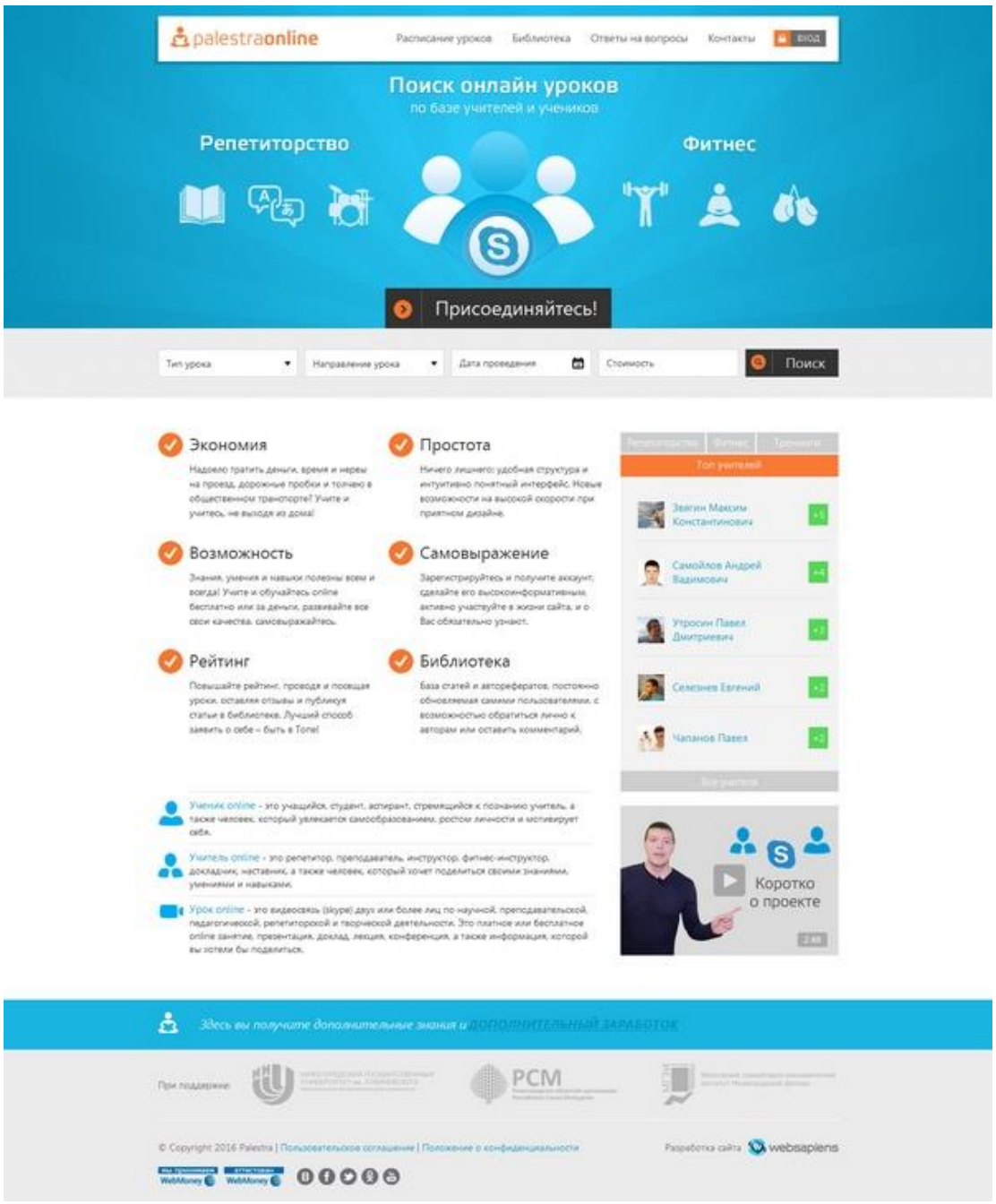
Применение собственных навыков

Самые лучшие идеи для стартапа с минимальными вложениями лежат на поверхности. У вас есть знания или навыки, которыми несложно поделиться? Создайте YouTube-канал и размещайте там полезные вебинары, собирая большую аудиторию. Вы способный студент или опытный преподаватель? Организуйте обучение желающих онлайн. Это проще, чем может показаться на первый взгляд.

Такую мысль воплотил Андрей Самойлов, кандидат экономических наук, фитнес-инструктор, преподаватель. Он постоянно занимается собственным развитием, обучает подчиненных. Итогом стало создание сервиса Palestra.

Палестрой именовалась школа в Древней Греции, где молодые люди совершенствовали одновременно интеллект и тело. Андрей Самойлов вдохновился историческим фактом, решив создать интернет-портал. Посредством него можно онлайн получать новые знания, развивать физические данные.

«Какой же бизнес без инвестиций, если нужно разрабатывать собственный сайт?» — скажете вы. Мы предусмотрели такой вопрос, и далее предлагаем инструмент, способный сэкономить средства на открытие компании.



Кейс №6

Стартап Be My Eyes: некоммерческое приложение для слабовидящих

Be My Eyes, некоммерческая организация из Дании, запустила технологию, призванную упростить жизнь людям с нарушениями зрения. Сочетание обычного видеовызова и международной команды добровольцев послужило основой для iOS-приложения, позволяющего «увидеть» мир через камеру смартфона.



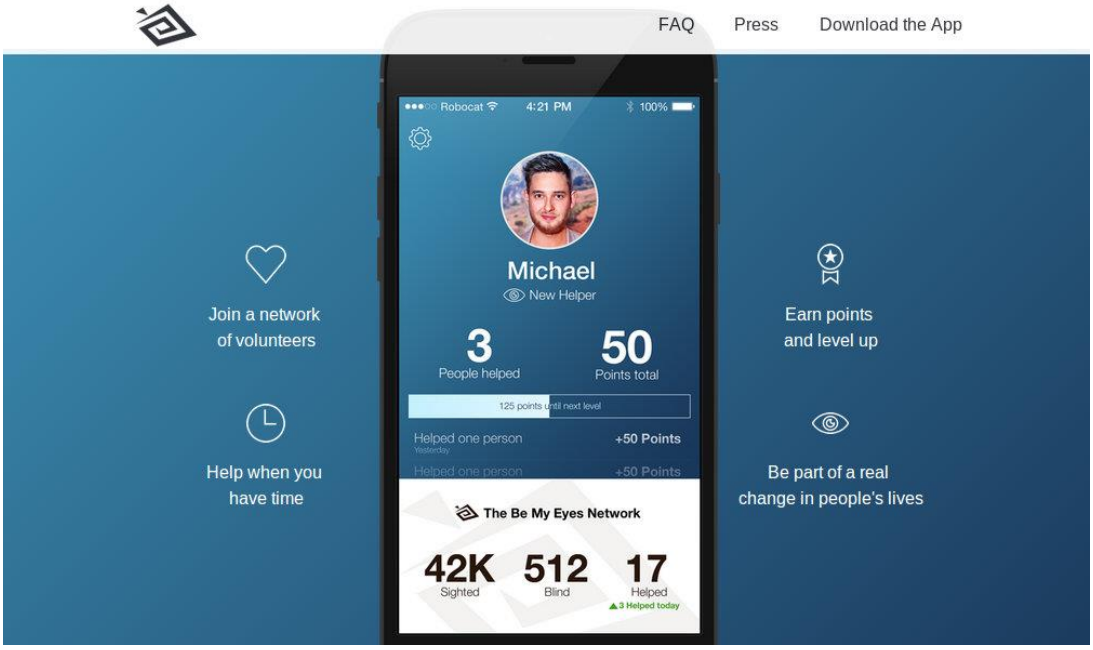
Как это работает?

Be My Eyes, привлекший внимание основателя Twitter и Square Джека Дорси (Jack Dorsey), работает очень просто. Если вы — доброволец, желающий помогать, вы можете зарегистрироваться в системе и ждать уведомления о том, что слабовидящий человек, также зарегистрированный в приложении, нуждается в помощи. После того, как данная пара будет сформирована, приложение автоматически соединит вас через видео-вызов. Клиент с нарушениями зрения наводит заднюю камеру телефона на все, что ему нужно рассмотреть, а вы описываете то, что видите.

Сервис начинает приобретать большую популярность в Европе. В частности, уже сейчас Be My Eyes скачало около 13 000 добровольцев, которые успели помочь примерно двум тысячам слабовидящих людей. Из-за большой разницы в соотношении, не каждый доброволец может так просто воспользоваться приложением — некоторым пользователям приходится долго ждать, к тому же сервера часто перегружаются.

Касаемо основных типов помощи: основатель Be My Eyes Тилль Кристенсон (Thelle Kristensen) утверждает, что слабовидящие очень часто просят помощи на кухне (проверка срока годности продукта, обнаружение чего-либо в холодильнике, на полке и т. д).

В настоящее время приложение использует простую систему баллов для поощрения активных добровольцев и мотивации их к возвращению на сервис. У приложения есть функционал обратной связи и блокировки, гарантирующий, что доброволец, который не смог помочь или вышел из чата в момент звонка, больше не будет связан с тем же человеком.



Монетизация

Кристенсон отмечает, что Be My Eyes — полностью некоммерческая организация, которая первоначально создавалась группой добровольцев после знакомства с основателем Хансом Йоргом Вибергом (Hans Jørgen Wiberg), который сам страдал от проблем со зрением.

Ханс озвучил идею на Startup Weekend, после чего Be My Eyes получила широкую общественную поддержку. В частности, стартапу была оказана помощь со стороны Датского общества слепых, фонда Velux Foundations и студии по разработке программного обеспечения Robocat.

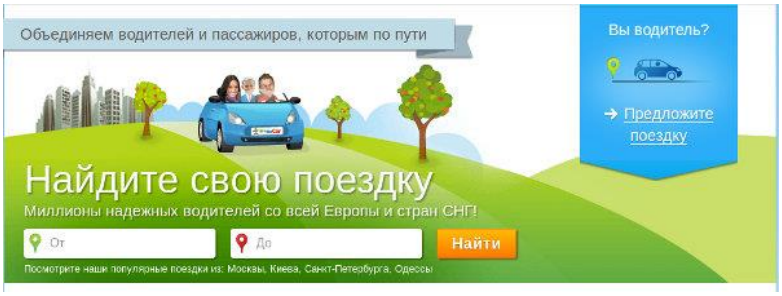
Никаких глобальных планов по будущей монетизации приложения пока нет. Возможно, появится дополнительный, платный функционал для слабовидящих, но Ханс Виберг подчеркивает, что основная услуга всегда будет бесплатной.

Кейс №7

Стартап BlaBlaCar: совместные поездки от Лиссабона до Владивостока

BlaBlaCar — это международный стартап в сфере автомобильных путешествий, объединяющий водителей и пассажиров. Если вы едете в другой город на своей машине, то можете создать объявление на сервисе, заполнить свободные места в автомобиле, существенно сэкономить на бензине или даже немного заработать.

Для пассажиров сервис тоже обещает экономию — BlaBlaCar утверждает, что средняя цена за поездку здесь существенно ниже, чем на поезде или автобусе.



Что это такое?

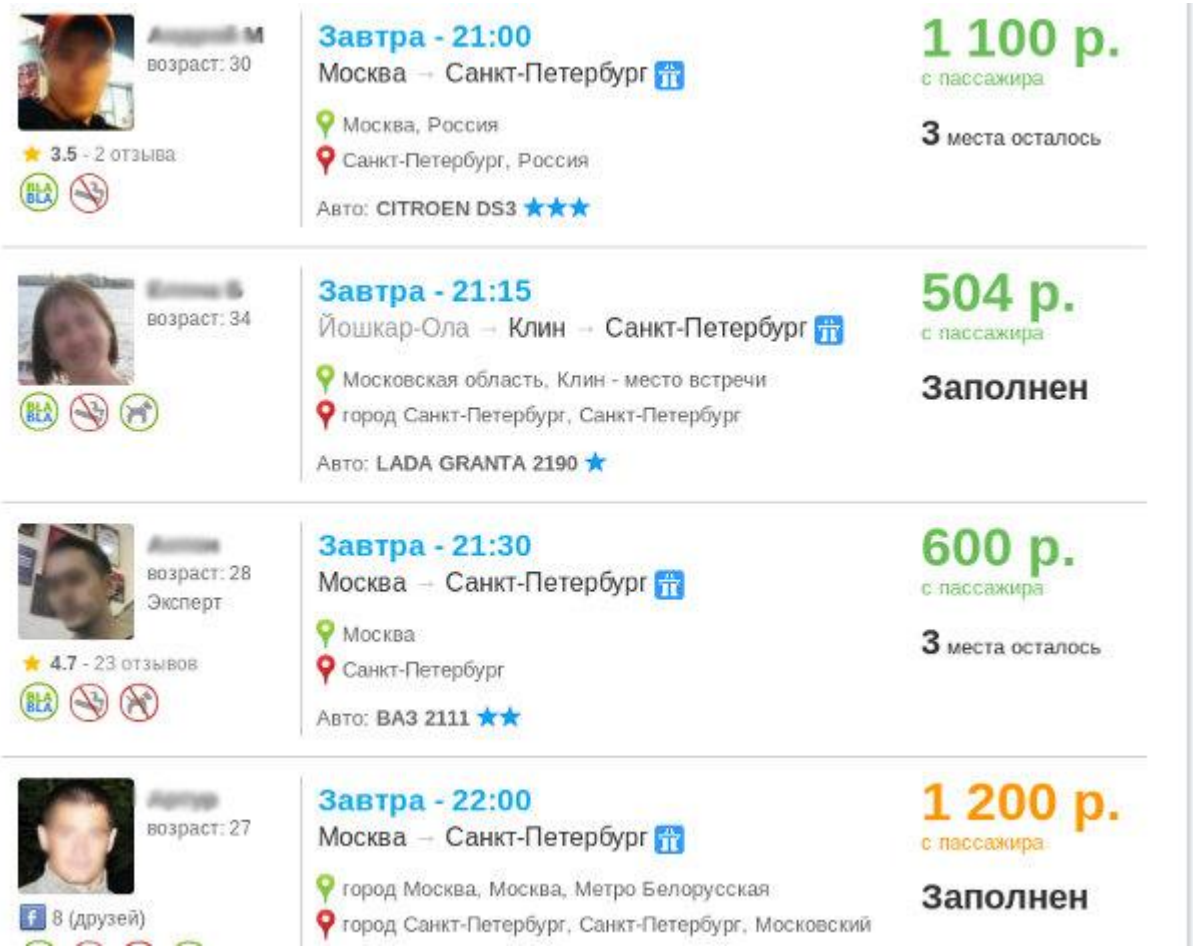
Спешим обрадовать наших читателей — BlaBlaCar успешно работает и в России. Количество россиян, зарегистрировавшихся на сервисе, превышает отметку в 500 тысяч человек, и вы уже сейчас можете найти множество выгодных предложений по всем популярным маршрутам.

Изначально сервис был запущен во Франции и быстро распространился по большинству стран Европы. В России BlaBlaCar появился благодаря украинскому стартапу «Подорожники», который продвигал ту же идею подобными средствами. Несколько лет назад «Подорожники» были куплены BlaBlaCar, и основным рынком было решено сделать Россию.

Итак, дабы совершить путешествие, вам необходимо указать маршрут поездки, после чего сервис выдаст вам список водителей, цены и количество свободных мест. Коммуникация между водителями и пассажирами происходит через функционал сервиса (личные сообщения на сайте автоматически отправляются на мобильный человека).

BlaBlaCar пытается обеспечить максимальную безопасность своим клиентам, требуя предоставить реальный номер телефона на этапе регистрации, развивая систему отзывов о водителях и пассажирах и т. д. Кроме того, на ресурсе существует функция «Только для женщин». Если дама боится за свою безопасность в дороге, то ей будут выдаваться предложения исключительно от водителей/пассажиров женского пола.

По словам руководителя российского отделения, самые популярные отечественные направления: Москва — Петербург, Москва — Нижний Новгород, Киев — Одесса. В конце лета ожидаемо набирает популярность направление Москва — Сочи.



Бизнес-модель и перспективы

Так как BlaBlaCar — международная компания, то она может позволить себе некоторую избирательность в вопросе монетизации. Сейчас компания зарабатывает деньги в основном за счет своих старых рынков: Франции, Испании и некоторых других стран Европы.

В этих странах пассажиры платят небольшую комиссию сервису за бронирование интересующего автомобиля, а сама бронь (определенный процент от общей стоимости поездки, подавляющая часть которого уходит водителю) совершается на сайте посредством банковской карты.

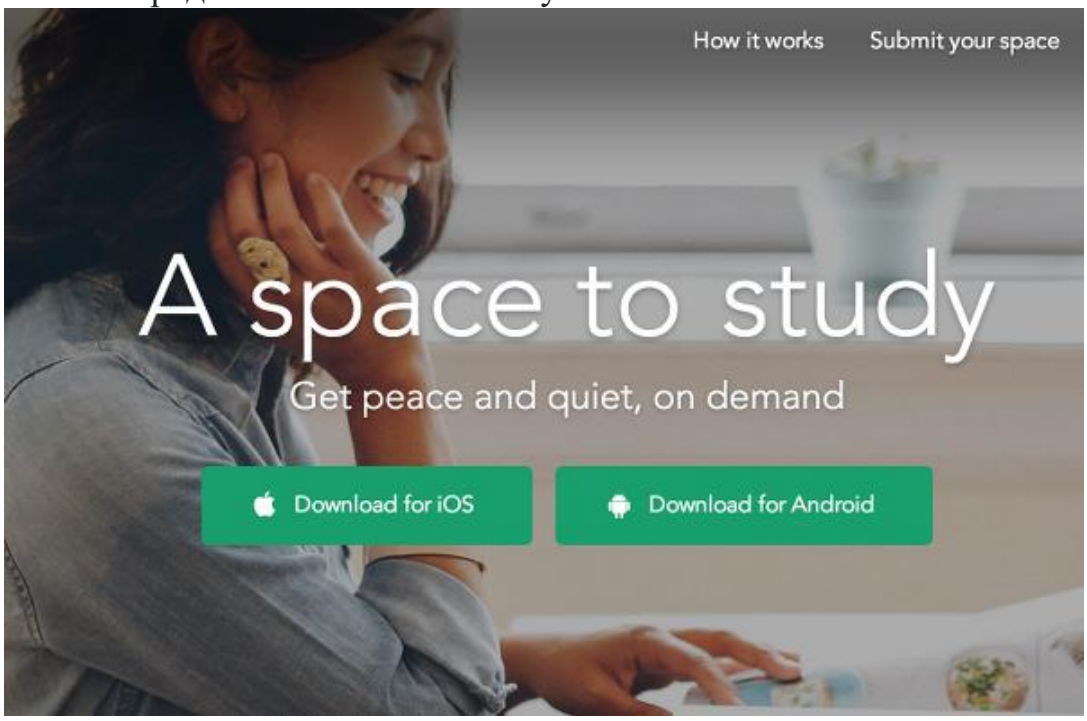
На новых рынках, на которых BlaBlaCar появился не так давно, никаких комиссий не предусмотрено. Все расчеты совершаются наличными, из рук в руки после поездки. При этом шанс обмана или проблемных ситуаций очень мал: негативные отзывы на сайте составляют всего 3–5% от общего числа, причем, как правило, негатив связан с опозданиями участников на место встречи и прочими организационными мелочами.

BlaBlaCar продолжает объединять мир: кроме Европы, России, Украины и Турции, сервис недавно вышел на рынок Индии — примечательно, что данный список включает в себя практически все наиболее популярные туристические направления для жителей нашей страны.

Кейс №8

Стартап Breather: новое слово в аренде рабочих пространств

Что это за предложение и в чем его уникальность?



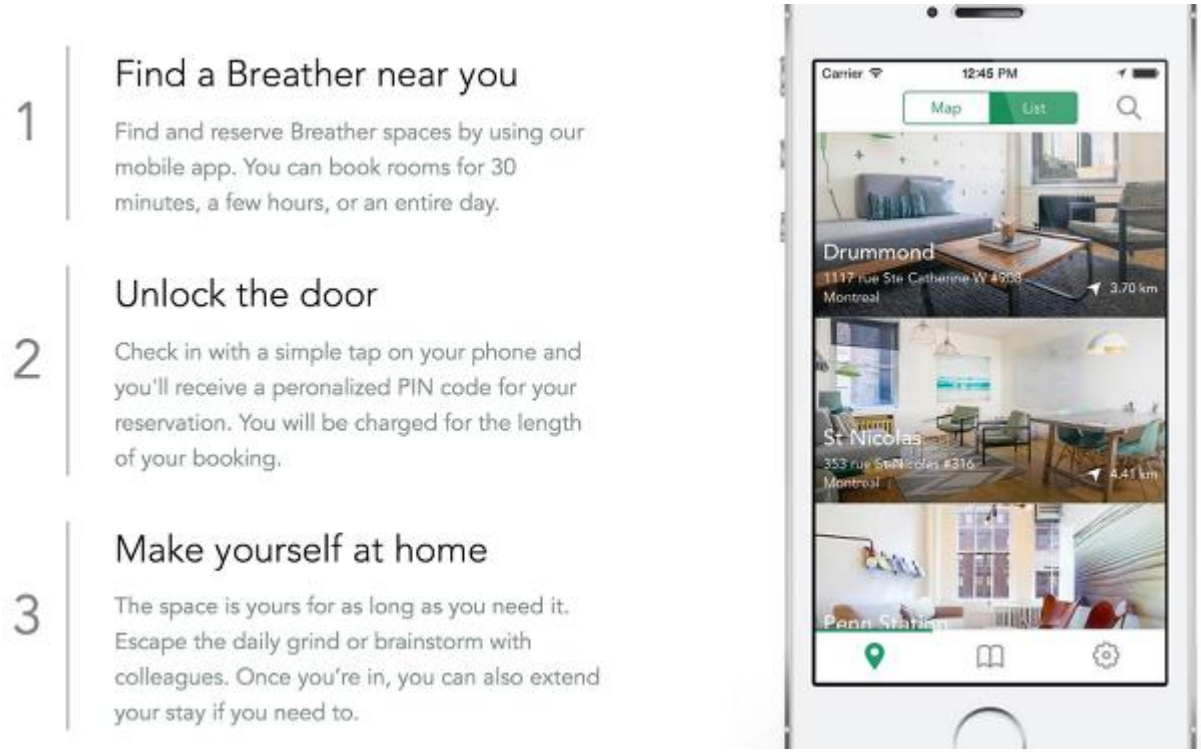
Суть предложения

Приложение Breather, доступное на iOS и Android, позволяет всем желающим брать в аренду красивые и удобные пространства (мини-офисы, коворкинги, студии и т. д) на срок от 30 минут до суток.

Если вам срочно нужно встретиться с клиентом, доделать проект, провести совещание с коллегами или просто расслабиться после трудного дня, вы можете запустить приложение на смартфоне, найти подходящий вариант и забронировать его. После чего вам будет выдан уникальный PIN-код, позволяющий попасть в выбранное пространство.

Как это работает?

1. Выбираете подходящее пространство через мобильное приложение. Номер можно забронировать на 30 минут, несколько часов или весь день.
2. После совершения бронирования вы получите персональный PIN-код на телефон. С его помощью вы откроете дверь в помещение или офис.
3. Пространство в вашем распоряжении. Клиенты могут заниматься своими делами столько, сколько необходимо, а если времени не хватает, бронь можно продлить.



Как появилась идея?

Сама идея сервиса по поиску свободных офисов или мест в коворкинге не нова, но сооснователь и CEO компании Жульен Смит (Julien Smith) подчеркивал, что суть Breather — не в продвижении офисных пространств. Конечно, в основе бизнес-модели лежит принцип быстрой аренды помещений для работы, но, по словам генерального директора, Breather позволяет не просто найти офис на пару часов, но арендовать тихое и уютное пространство, где можно «снять обувь» и поработать в спокойной атмосфере.

Идея посетила Жульена во время частых поездок по миру: он регулярно оказывался в разных городах и был вынужден работать в кофейнях и пунктах быстрого питания.

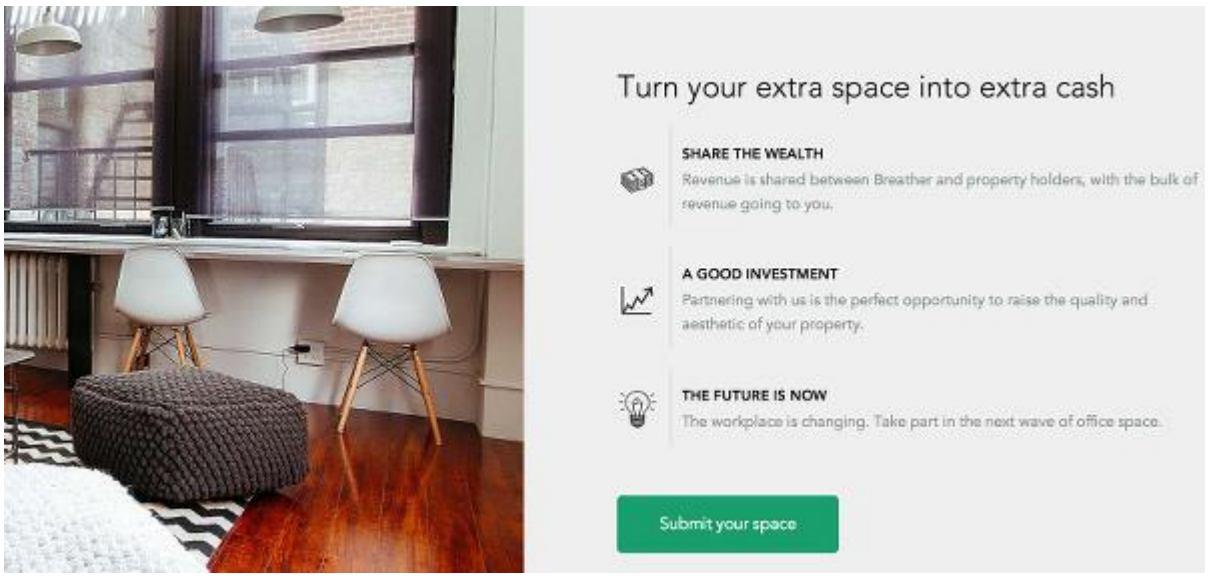
Конечно, в крайнем случае, это выход, но если вам нужно провести важные переговоры по Skype, а в досягаемости есть только MacDonalds, то вы произведете не слишком солидное впечатление на клиента.

Для создания хорошего клиентского опыта команда Breather персонально посещает каждое пространство (большинство из которых не проходят проверку).

По поводу использования помещений Смит сказал следующее:

> *«Вообще, наша услуга подходит почти для любого вида работ — не только для написания статей в блог, хотя и это тоже».*

Жульен Смит утверждает, что его совет директоров тоже собирается на совещания в Breather-номерах. В настоящее время решение доступно в Нью-Йорке, Монреале, Оттаве и Сан-Франциско. Сервис уже пользуется существенной популярностью: тысячи активных пользователей ресурса в месяц совершают бронирования каждые 5 минут.



Сколько это стоило?

Общий объем инвестиций в проект составил $7.5 миллиона долларов. Главным инвестором стала компания RRE Ventures при участии Vayner/RSE, Real Ventures, SOS Ventures и других фондов.

Глава RRE Стив Шлафман (Steve Schlafman) отметил *«безупречный пользовательский опыт» сервиса и сказал, что команда была «удивлена, обнаружив, что Breather-пространства используются не только бизнес-профессионалами, но и фрилансерами, художниками, дизайнерами актерами и даже путешественниками, ищущими спокойное место».*

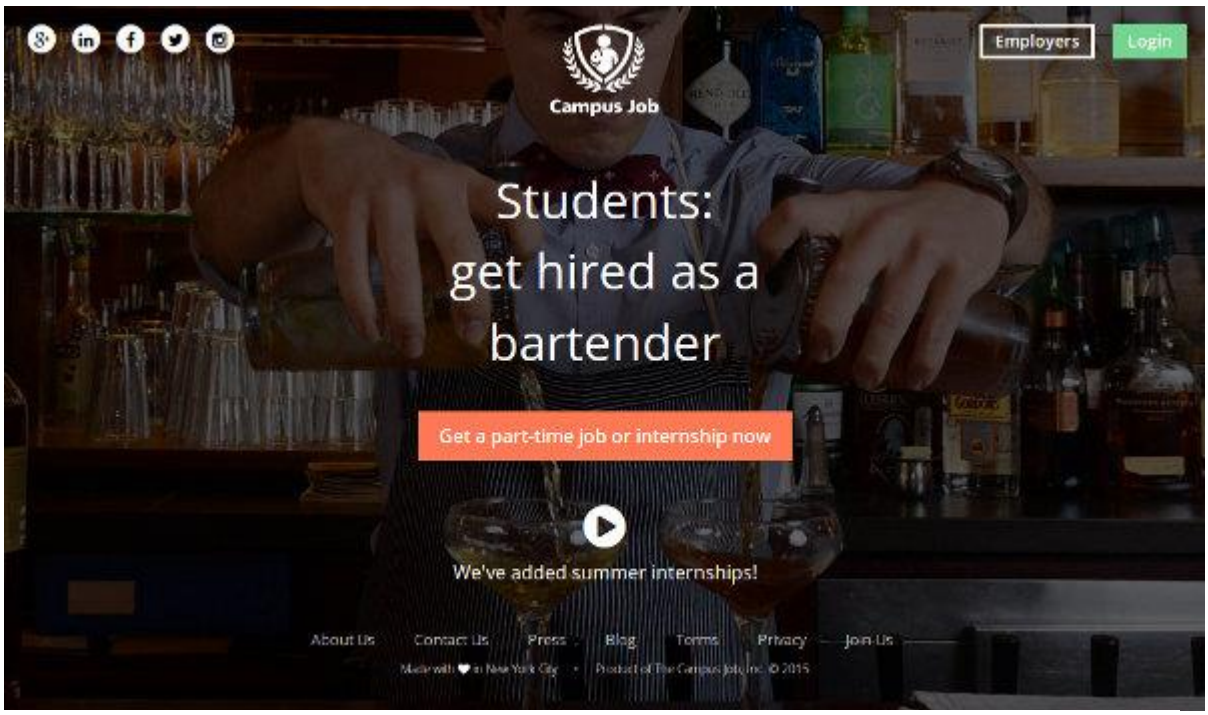
Запуск проекта (март 2014) проходил осторожно и без особого ажиотажа, но сейчас руководство планирует привлечь еще большие инвестиции, дабы «захватить» все основные города Соединенных Штатов в ближайшее время.

Кейс №9

Стартап Campus Job: связующее звено между студентами и работодателями

Студенты всего мира часто разрываются между двумя целями — получать хорошие баллы на зачетах и одновременно доказывать окружающим, что они самостоятельные люди, готовые ко взрослой жизни.

При этом многие просто не имеют возможности отдавать все силы учебе, ибо вынуждены параллельно зарабатывать себе на жизнь и на оплату курса. Стартап Campus Job поставил своей задачей сгладить эту неприятную данность, облегчив для студентов процесс поиска работы и стажировок.

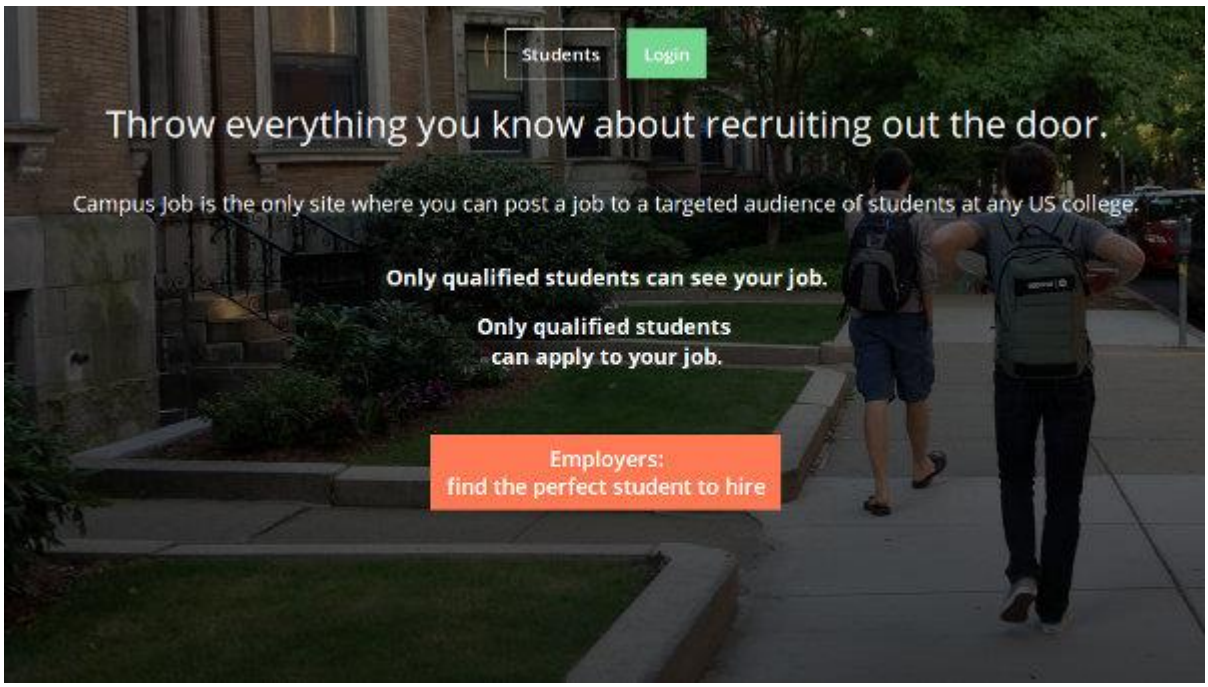


Что это такое?

Платформа Campus Job была запущена в 2012 году двумя выпускниками Университета Пенсильвании, Лиз Вессель и Джи Флигельманом (Liz Wessel and JJ Fliegelman). В момент работы над сервисом основатели прошли «испытание судьбой» — Вессель была предложена хорошая работа в Google, а Флигельману — в одном перспективном стартапе. Но, посовещавшись, они решили заняться своим делом несмотря ни на что.

Сервис является полностью бесплатным для студентов, которые могут зарегистрироваться, заполнить анкету, указать свой опыт, пройденные курсы, хобби и т. д. Предприятия также могут пользоваться Campus Job бесплатно, размещая вакансии среди учащихся нескольких университетов (учебные заведения предприятия выбирают сами, исходя из специфики своей деятельности).

Стоит отметить, что летом и осенью 2014 года организациям приходилось платить по $24 за каждый интересующий колледж или университет, дабы просмотреть отклики на свои вакансии. В наступившем году бизнес-модель Campus Job изменилась.



Бизнес-модель

Сам процесс поиска работы на сервисе не изменился — пользовательский опыт остался прежним как для студентов, так и для работодателей. Но были внесены существенные изменения в модель монетизации.

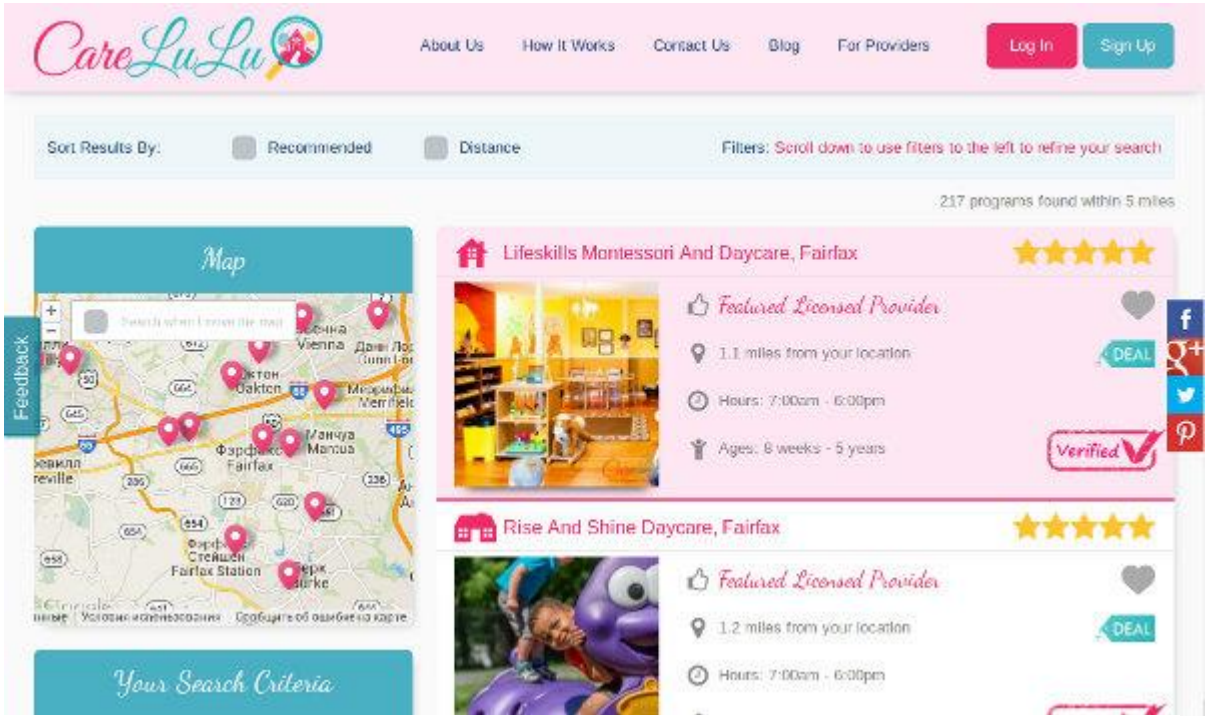
Можно сказать, что теперь организации платят за результат — то есть, за работников с определенным набором навыков. Иными словами, Campus Job действует в стиле кадровых агентств — предприятия могут задавать перечень характеристик и деталей, требуемых от соискателя: колледж, факультет, курс, опыт, интересы, научная деятельность и т. д. Если в системе находится человек, соответствующий большинству критериев, то работодателю предлагается заплатить за возможность контакта со студентом.

Стоит отметить, что Campus Job недавно получил $1 миллион дополнительного финансирования — несмотря на то, что стартап приносит создателям прибыль с первого дня существования.

Кейс №10

Стартап CareLuLu знает все о детских садах

Компания предлагает молодым американским родителям бесплатный и подробный онлайн-каталог дошкольных учреждений столицы США — и зарабатывает на этом. Рассмотрим подробнее.



Что это?

Главная проблема любого работающего родителя в современном мире — поиск хорошего детского сада для своих детей. Недавно запущенный стартап CareLuLu поставил цель избавить молодые семьи от этой головной боли, предложив интернет-площадку, связывающую дошкольные учреждения и организации по уходу за детьми напрямую с родителями.

CareLulu была основана в 2013 году двумя родителями, Патриком Матосом (Patrick Matos) и Евгенией Усмановой (Evgeniya Usmanova), которые лично столкнулись с проблемой поиска детского сада для своей дочери после переезда семьи в Вашингтон.

Основатели проекта с удивлением обнаружили, что в столице США не было никакого универсального каталога для сравнения дошкольных учреждений онлайн. Все закончилось тем, что Патрик лично обзвонил и посетил 16 детских садов, чтобы сделать оптимальный выбор.

Вместе с соучредителем и техническим директором Габриэлем Маркесом (Gabriel Marques) команда построила платформу, позволяющую родителям с помощью удобной системы поиска сравнивать и выбирать учреждения по уходу за детьми.

Как это работает?

В системе CareLulu вы можете задать такие критерии, как бюджет, часы работы, возраст детей, образовательные программы и т. д. Более того, вы можете найти детские сады, в которых предусмотрено особое меню для детей-аллергиков (например, блюда без орехов или лука). В базу сервиса включены все предложения Вашингтона: от маленьких, семейных детских садов, до крупных центров и сетей.

Для родителей сервис абсолютно бесплатный, а для дошкольных учреждений предлагается система «freemium»: детские сады могут

бесплатно разместить ограниченную информацию о себе, или за ежемесячную плату пользоваться полным функционалом.



Инвестиции и критика

Недавно компания привлекла дополнительные инвестиции в размере $1.7 миллиона, которые пойдут на расширение проекта за пределы Вашингтона, где он был представлен в начале этого года. Основные средства внес фонд Khosla Ventures при участии CrunchFund.

В округе Колумбия, который включает Северную Вирджинию и Мэриленд, примерно 25% дошкольных учреждений уже представлены на платформе CareLulu. Новый пакет инвестиций позволит компании охватить Лос-Анджелес в следующем году. Кроме подробного списка дошкольных учреждений Колумбии и Лос-Анджелеса, CareLulu предложит общенациональный каталог, включающий 200 000 центров по уходу за детьми. Это еще нельзя назвать полным перечнем детских садов США, но инициатива даже в таком формате сильно поможет родителям из других регионов.

Критики сервиса отмечают, что многие семьи ищут варианты посредством отзывов (например, Yelp) и через личные рекомендации друзей. Кроме того, для большинства жителей крупных городов очень важен территориальный фактор — сложно отвозить ребенка в детский сад по пути на работу, если дошкольное учреждение находится на другом конце мегаполиса.

Матос соглашается, что рекомендации друзей и соседей очень важны, но подчеркивает следующее: *«Конечно, советы знакомых — существенный фактор, но к ним действительно стоит прислушиваться при выборе, например, няни. Для принятия решения о дошкольном учреждении этого недостаточно. Существует слишком много деталей. Например, ваш друг захотел обучить свою дочь вьетнамскому языку и нашел детский сад с чудесными*

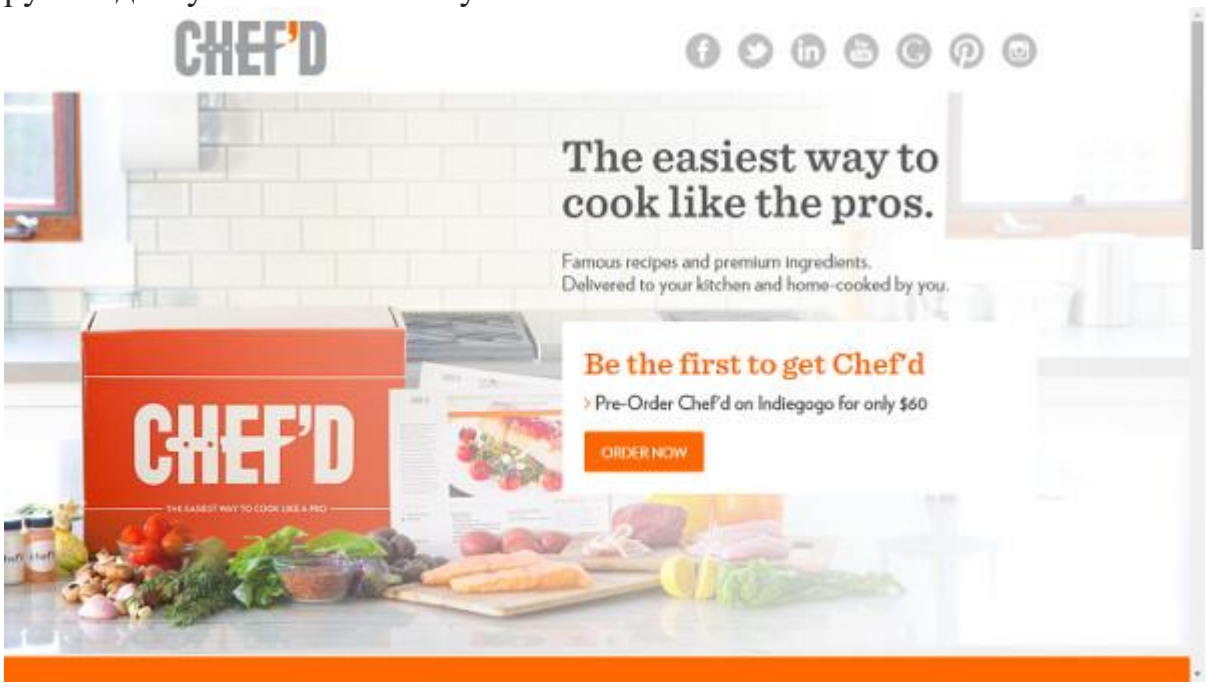
преподавателями данной дисциплины. Но это не значит, что вам нужно то же самое. Каждая семья отличается, и все дети уникальны».

Стоит отметить, что даже с учетом отечественных реалий (муниципальные детские сады, многолетние очереди, проблемы с транспортной доступностью в Москве и Санкт-Петербурге), современные родители были бы рады проекту, сумевшему оптимизировать эту идею под особенности жизни в российских городах. Ведь проблемы молодых семей во многом схожи, а пути их решения универсальны для большинства стран и культур.

Кейс №11

Стартап Chef'd: станьте шеф-поваром на собственной кухне

Chef'd — сервис, позволяющий любому почувствовать себя шеф-поваром. Вы можете заказать рецепты и необходимые ингредиенты блюд высокого класса на дом и самостоятельно приготовить их, руководствуясь понятными указаниями.



Что это такое?

Chef'd — стартап по доставке на дом всех необходимых рецептов и ингредиентов, позволяющих пользователям готовить блюда высокой кухни самостоятельно.

В данной сфере уже представлено довольно много игроков, и сервису придется обойти нескольких крупных конкурентов на западном рынке, таких как Plated, Blue Apron и Gobble. Но все подобные стартапы, как правило, ориентированы на работу с месячной подпиской и абонентским обслуживанием клиентов.

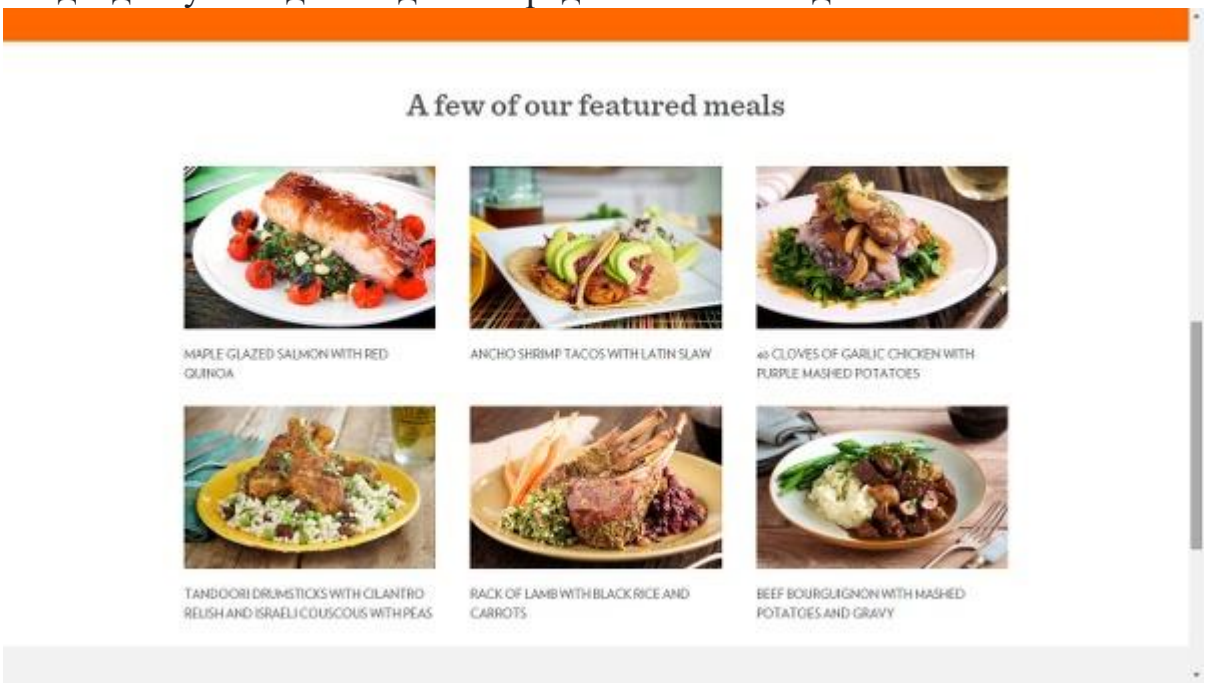
Сервисы учитывают ваши вкусовые и диетические предпочтения, а также количество блюд и прочие индивидуальные характеристики. Такой подход имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны, вам больше не придется выбирать место для ужина или меню, не нужно

будет тратить время на покупку и приготовление блюд. С другой стороны, вы лишаете себя гибкости в выборе.

Вероятно, самым большим отличием Chef'd от конкурентов является как раз возможность индивидуального заказа еды на сервисе

> *«Идея подписки на месячное абонентское обслуживание нравится немногим клиентам. Наша же идея основана на реальных особенностях потребительского поведения»,* утверждает основатель и CEO проекта Кайл Рансфорд (Kyle Ransford).

Также Рансфорд добавил, что такой подход позволяет предлагать более широкий ассортимент блюд высокого класса и сделать изысканные обеды доступнее для людей со средним и низким достатком.



Инвестиции и перспективы

Команда Chef'd поставила перед собой задачу привлечь дополнительные инвестиции в размере $50 000. Кроме того, в течение ближайших месяцев сервис пройдет активное бета-тестирование. Уже отбираются тестеры (планируется задействовать от 1000 до 2000 человек), которые смогут воспользоваться сервисом раньше широкой аудитории и выявить возможные ошибки.

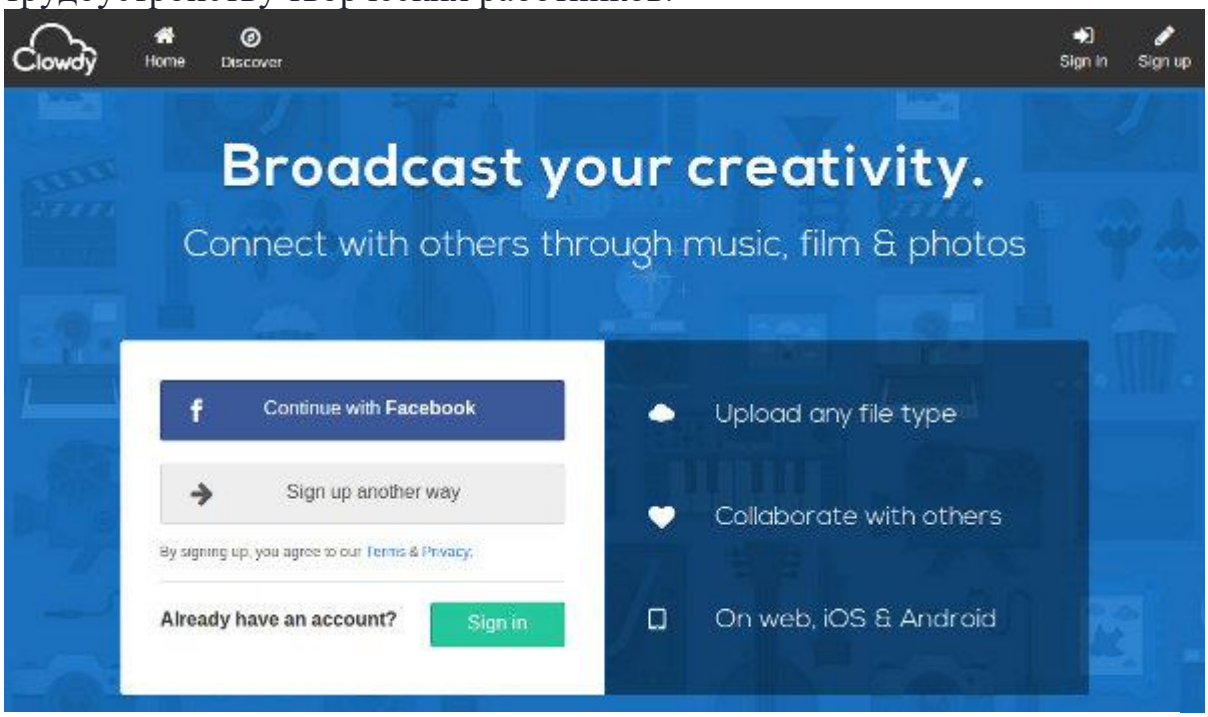
Забегая вперед, Chef'd не планируется как самостоятельный кулинарный бренд. Сервис будет привлекать именитых шеф-поваров и громкие бренды из данной сферы для разработки авторских рецептов, которые впоследствии будут рассылаться пользователям. Возможно, Chef'd будет выстраивать непосредственную интеграцию с партнерами в стиле сайтов-агрегаторов, что позволит заказывать еду прямо с партнерских ресурсов.

Кейс №12

Стартап Clowdy: «британский LinkedIn» для креативной индустрии

Стартап из Великобритании Clowdy можно коротко описать как «социальную сеть для профессионалов творческих специальностей», но с некоторыми существенными оговорками. Сайт сервиса и приложения для iOS и Android позволяют «креативному классу» демонстрировать свои работы, обсуждать их, общаться и формировать связи для будущего сотрудничества.

Также ресурс пытается устранить главные проблемы, мешающие трудоустройству творческих работников.



Что это такое?

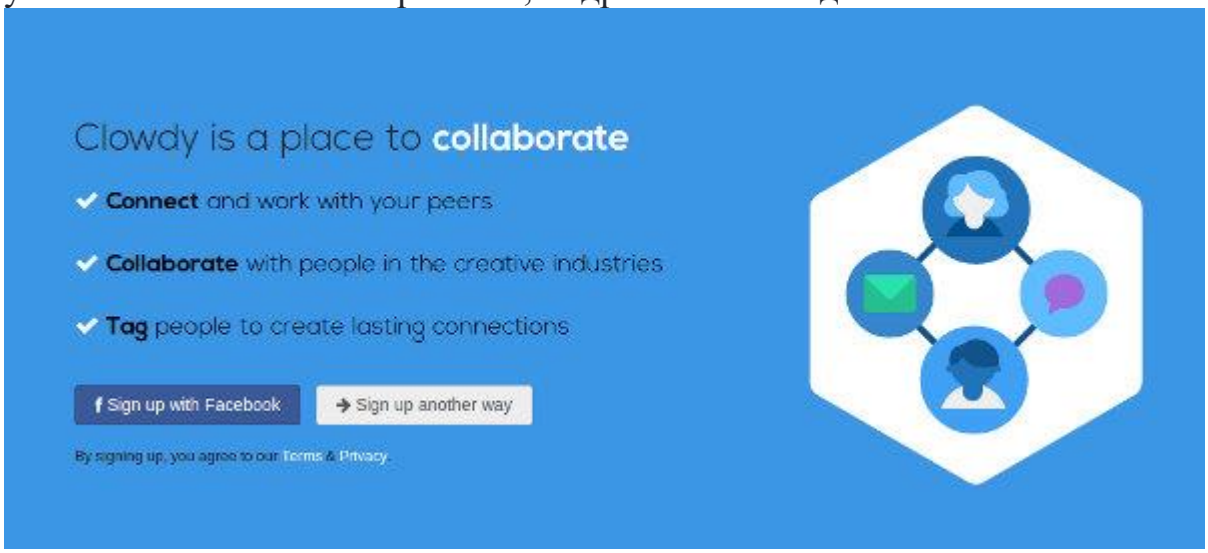
«Clowdy решает две главные проблемы творческих отраслей. Во-первых, отсутствие стандартного резюме у специалистов, поскольку творческие способности нельзя измерить по трудовому стажу. Вторая проблема состоит в том, что многие люди, работающие над глобальными проектами, часто остаются в тени. Музыканты, продюсеры и режиссеры получают все лавры, а имена целого ряда других специалистов забываются», утверждает соучредитель и генеральный директор Стюарт Логан (Stuart Logan).

Первая проблема решается очень просто — пользователи могут загружать свои работы на сервис для демонстрации его коллегам и потенциальным работодателям. Весь процесс очень похож на пользовательский опыт SoundCloud, Vimeo или Flickr, однако на Clowdy нет слишком жестких требований к форматам файлов и прочим техническим вопросам.

Вы можете загрузить музыку, видео, фото во множестве форматов. Словом, эта возможность понравилась творческим работникам мира — на сегодняшний день 70 000 зарегистрированных пользователей загрузили на ресурс 60 000 элементов контента. Для сравнения, в ноябре прошлого года было загружено только 18 000 файлов — за год с небольшим показатель вырос в три раза.

Но все же сервис стремится стать большим, нежели очередным ресурсом для консолидации креативной молодежи. На Clowdy предусмотрена функция «кредитов», похожая на возможность Facebook и Vk отмечать друзей на видео или фото. Например, вы — сессионный музыкант и недавно исполнили партию на бас-гитаре для саундтрека авторского кино. В большинстве случаев факт опыта такой работы трудно доказать будущим работодателям. Но Clowdy позволит вам «отметить» себя на песне (или любом другом виде контента), самостоятельно загрузив ее или найдя в системе, и указать свой вклад в развитие проекта.

Информация будет храниться в профиле, поэтому работодатели смогут узнать обо всех ваших проектах, подработках и т. д.



Монетизация и перспективы

Словом, Clowdy видит свое будущее в заполнении ниши, которую «просмотрел» LinkedIn. Кроме того, через некоторое время сервис станет отличной базой данных по инди-музыкантам и режиссерам. Clowdy планирует внедрить функцию определения местоположения, которая позволит заказчикам и творческим специалистам искать друг друга по регионам.

Скажем, вы музыкант с готовым альбомом, но вам нужен продюсер. С помощью Clowdy легко будет определить, есть ли нужный человек в вашем городе, и как далеко придется ехать за ним.

Касаемо монетизации, в настоящее время Clowdy работает по модели freemium. Основной функционал доступен бесплатно, но доступна и платная подписка, открывающая доступ к более широким возможностям.

Кейс №13

Стартап Hemingwrite: новая концепция печатных машинок для поколения миллениалов

В XXI веке печатные машинки способны привлечь разве что хипстеров и модную городскую молодежь — технологии шагнули очень далеко и теперь столь винтажные предметы нужны только в качестве элементов имиджа.

Однако стартап Hemingwrite намерен возродить эру пишущих машинок, подняв это устройство на качественно новый уровень: современные «ундервуды» от Hemingwrite будут оснащены подключением к интернету, поддержкой облачных технологий и даже экраном E-Ink, и все это в модной, «винтажной» оболочке.



Что это такое?

Вы когда-нибудь хотели почувствовать себя настоящим писателем времен «потерянного поколения»? Полупустая бутылка виски, тлеющая сигара, холодная комната в дешевом мотеле и верная печатная машинка… с экраном E-Ink и подключением к интернету.

Теперь многие пишущие представители поколения миллениалов, скучающие по временам, в которых им не довелось родиться, смогут представить себя жителями эпохи Хемингуэя, Ремарка и Генри Миллера — благодаря стартапу Hemingwrite.

Внешний вид устройства впечатляет — дизайн в стиле печатных машинок прошлого века, удобный экран, обеспечивающий высокий уровень читабельности текста при минимуме отвлечения, интуитивно-понятный интерфейс и т. д. Например, крупные переключатели (слева и справа) дают возможность быстрой навигации по папкам и подключения к Wi-Fi.

6-дюймовый дисплей E-Ink и минимальный набор функций дают фантастические показатели времени работы — устройство, при средней интенсивности использования, будет служить вам до 4 недель без подзарядки. Также Hemingwrite имеет удобную ручку, что позволит носить девайс с собой повсюду.

Поддержка облачных технологий означает, что непосредственно через Hemingwrite вы можете работать с Dropbox, Evernote, iCloud, OneDrive, SpiderOak и Google Docs.



Монетизация и перспективы

Основатели проекта Адам Либ (Adam Leeb) и Патрик Паул (Patrick Paul) уже имеют большой опыт работы с программным обеспечением и hardware, поэтому они настроены весьма серьезно. Команда намерена запустить устройство в продажу с сентября 2015 года, розничная цена составит $499. Но уже доступна возможность предварительного заказа — в таком случае вы сможете приобрести девайс за $349. Все еще продолжается кампания по сбору финансирования на Kickstarter — на данный момент стартап уже привлек $325 357 из заявленных $250 000, причем до конца сбора средств осталась целая неделя.

Конечно, цена в $349 — а тем более в $499 — очень велика за устройство с минимумом функций. Но судя по всему, поколение миллениалов готово платить за дорогие игрушки.

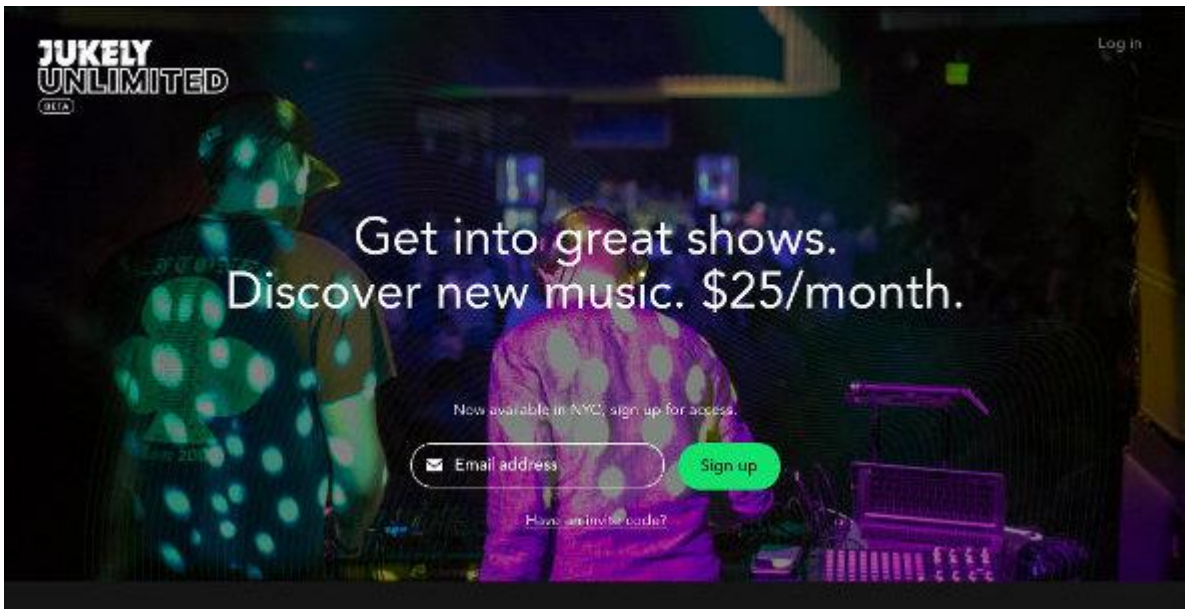
К тому же, если вы хотите поработать с текстом в интернете, но при этом желаете избавить себя от постоянных уведомлений и электронных писем, то, возможно, Hemingwrite станет лучшим вариантом.

Кейс №14

Стартап Jukely: любые концерты в мегаполисе за $25 в месяц

Jukely — это площадка, позволяющая за $25 в месяц посещать неограниченное количество музыкальных мероприятий в Нью-Йорке. Стоимость ежемесячной подписки выглядит разумно даже по сравнению с ценой билета на крупный концерт.

Как основателям платформы удалось это? Поговорим подробнее про бизнес-модель компании.



Как это работает?

Jukely вышел из бизнес-акселератора Techstars NYC 2013 в качестве ресурса для знакомств на основе музыкальных вкусов. Сервис использует алгоритм, определяющий ваши предпочтения, затем знакомит вас с подходящими людьми и предлагает список концертов в городе, на которые можно было бы сходить вместе. На данный момент в приложении уже зарегистрировано 27 миллионов человек.

Как вы уже поняли, сервис позволяет завести новые контакты на основе музыкальных предпочтений. Но что насчет концертов? Тем более, идея взимать $25 за месяц безлимитного посещения мероприятий не выглядит как успешная бизнес-модель.

Но Бора Селик (Bora Celik), CEO службы, представляет идею беспроигрышной. Он отметил, что Jukely (как и клубные промоутеры) зарабатывает основные деньги, заполняя пустующие места на музыкальных мероприятиях.

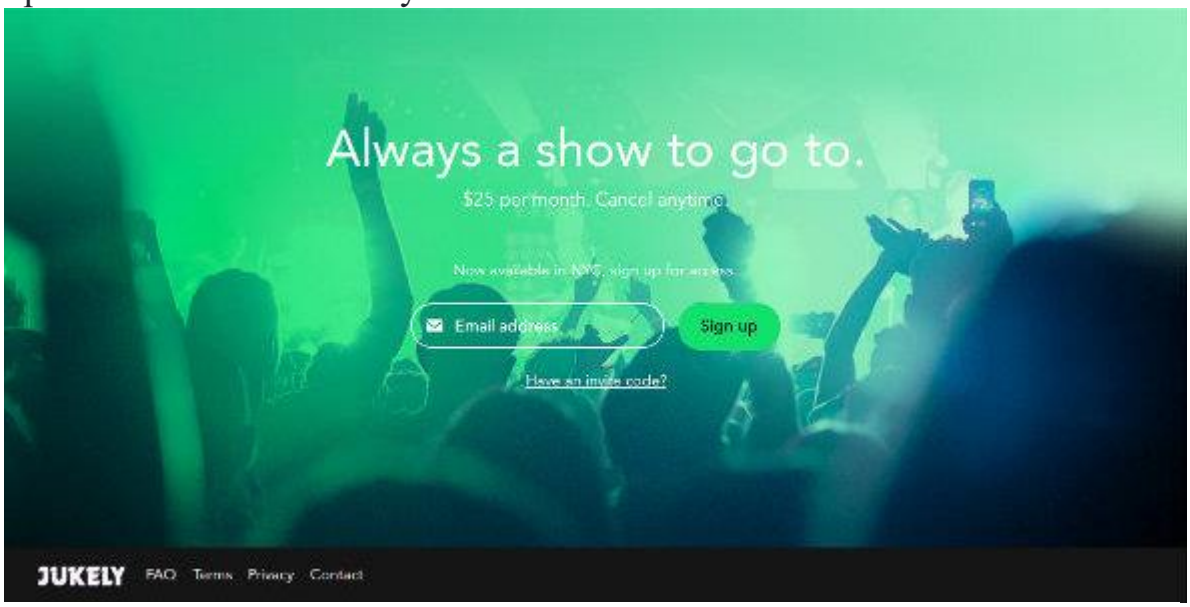
Поэтому вы не найдете в списке Jukely звезд первой величины, ведь концерты Леди Гага и Rolling Stones собирают неизменные аншлаги. Идея в другом: решение, посредством алгоритма определения музыкальных вкусов, привлекает людей на концерт тех групп, которые уже начали зарабатывать имя, но их веса на рынке еще недостаточно, дабы собрать полный зал.

В итоге зрители узнают новую группу, которая потенциально может им понравиться, а молодые музыканты получают наполненную площадку, состоявшийся концерт и небольшой дополнительный доход.

> *«Мы просто спросили, сколько люди готовы были бы заплатить за такую услугу. По результатам опросов была найдена оптимальная цифра, устраивающая всех — $25»*, пояснил создатель сервиса Бора Селик.

Сам Селик представляет собой смесь технического специалиста и промоутера. В свое время он участвовал в организации концертов серьезных музыкантов, таких как DJ Tiësto. Друг Бора и сооснователь

сервиса, Эндрю Корнетт (Andrew Cornett), в свою очередь разработал приложение и помог запустить кампанию на Kickstarter.



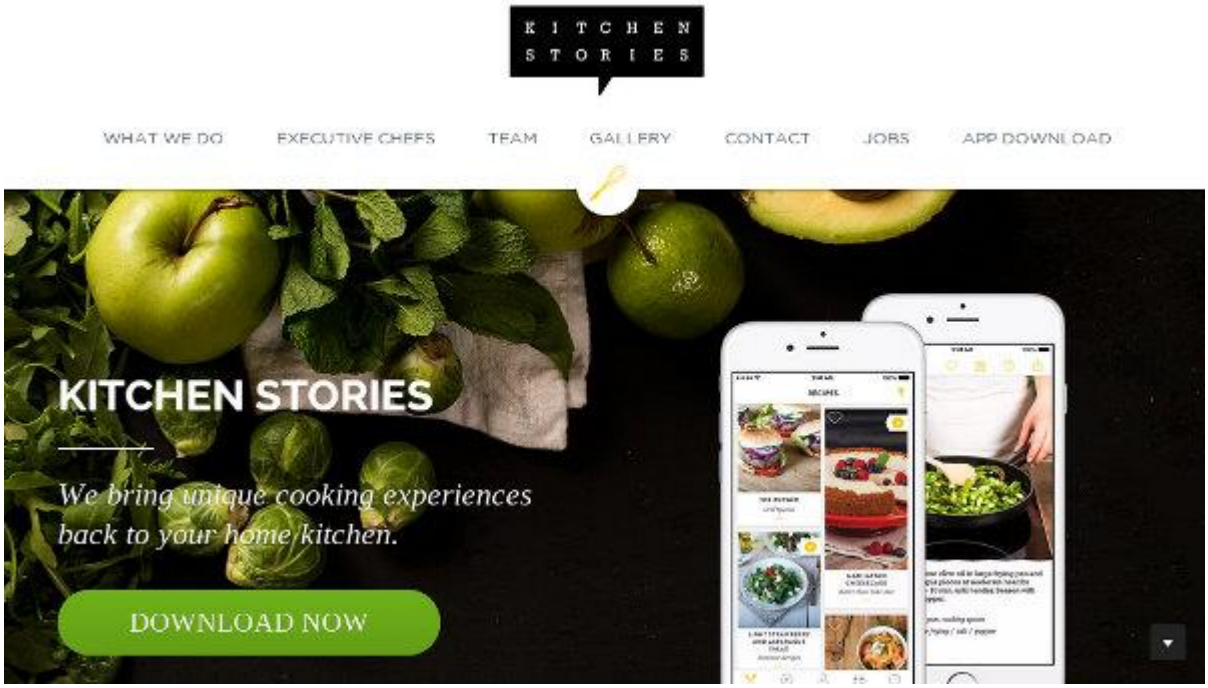
Инвестиции и этап разработки

Дополнительное финансирование в размере $2.5 миллионов стартап получил в начале октября из фонда AngelList и от таких инвесторов как Spotify и Алекс Зубиллага (Alex Zubillaga), бывшего исполнительного директора Warner Music. Деньги будут направлены на развитие сервиса и включение в него других городов США. В настоящее время Jukely доступен исключительно в Нью-Йорке и окрестностях, но в ближайшем будущем планируется запуск в Лос-Анджелесе и Сан-Франциско.

Кейс №15

Стартап Kitchen Stories: все, что нужно кулинарам-любителям

Собрав колоссальные 3 миллиона загрузок своего приложения на iOS, стартап Kitchen Stories получил инвестиции в размере $1.8 миллиона. Что же столь уникального в очередном кулинарном приложении?



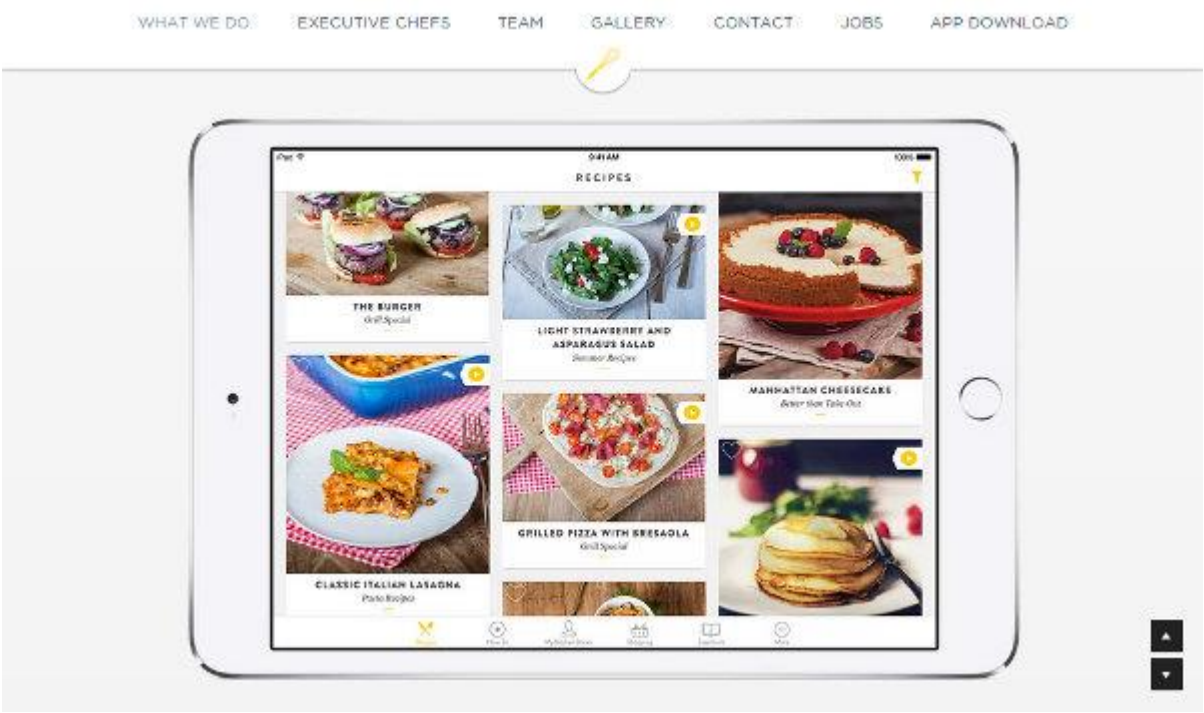
Что это такое?

Стартап Kitchen Stories основан в начале 2014 года двумя выпускницами немецкой бизнес-школы WHU — Вереной Хубертц (Verena Hubertz) и Менгтин Гао (Mengting Gao). Всего за год проект получил огромную популярность в Европе.

Сами создатели описывают свое детище как «интерактивное приложение для приготовления пищи». В Kitchen Stories вы можете найти множество рецептов разнообразных народов и культур, причем каждый рецепт оформлен по универсальному шаблону — видеоруководство, которое доступно и шаг за шагом проводит вас по всем этапам приготовления блюда, плюс каждый из этапов сопровождается кратким текстовым резюме.

Такой формат выбран для того, чтобы людям было удобнее использовать приложение прямо на кухне, в процессе готовки. Достаточно поставить планшет на удобное место у плиты и время от времени сверяться с видеоинструкцией. Кроме того, функционал приложения включает в себя список покупок (выбираете блюдо, которое хотите приготовить вечером, и программа формирует перечень необходимых ингредиентов), таймер и конвертер систем измерения.

> *«Мы считаем, что приложение, идеально подходящее для кулинарии, еще не появилось на рынке — но стараемся сделать именно такой продукт»*, утверждает сооснователь стартапа Верена Хубертц. «*Мы стараемся решить эту проблему, разрабатывая приложение со всеми функциями, которые могут пригодиться в процессе приготовления блюд. Нам не так важно, кто пользуется приложением — новичок или шеф-повар, — ведь наш девиз: “Каждый может готовить”».*

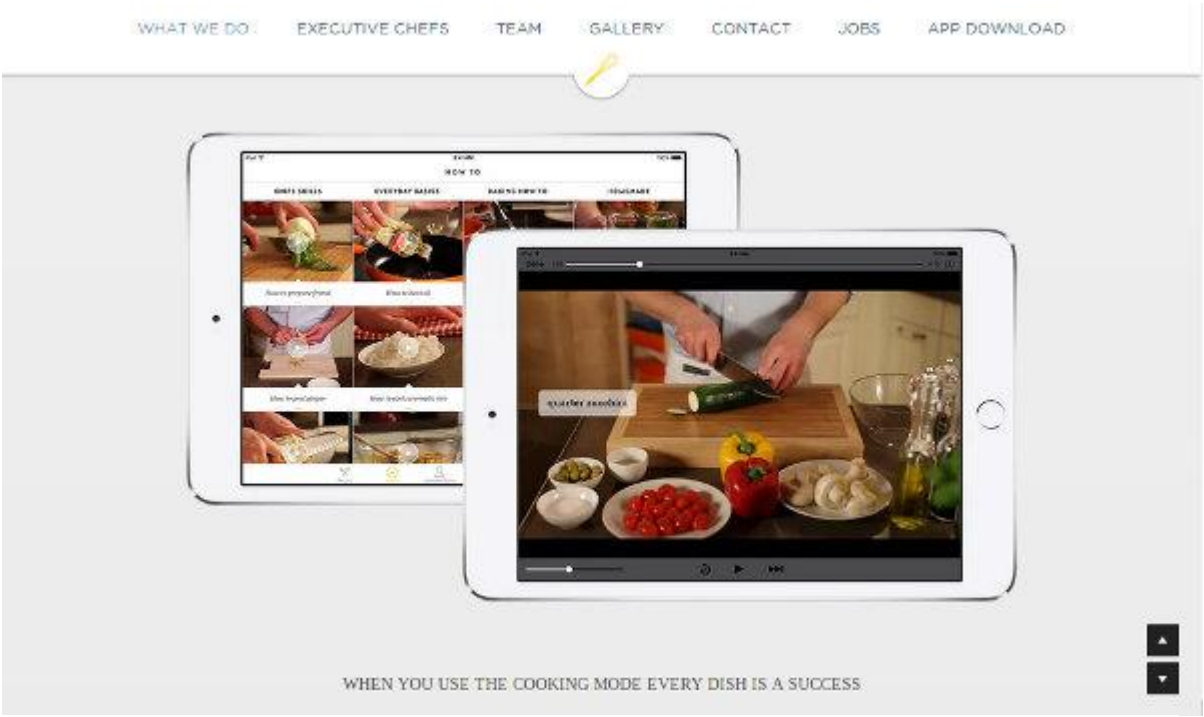


Планы на будущее

Kitchen Stories делает особый акцент на качественный контент — фото и видео высокого разрешения и профессиональные рецепты. Кроме того, приложение поддерживает 12 языков. Рецепты, база которых пополняется несколько раз в неделю, делятся на категории, такие, как: «Низкокалорийное», «Меньше 20 минут», «Для веганов» и т. д.

В планах у создателей задействовать в приложении больший процент пользовательского контента, но таким образом, чтобы не снизилось общее качество.

> *«В ближайшее время мы запускаем сообщество пользователей — The Kitchen Stories Family. Мы хотим создать условия для общения гурманов всего мира. Кроме того, мы будем выбирать лучшие пользовательские рецепты и переснимать на своих мощностях. Согласитесь, если вы хотите получить рецепт настоящей лазаньи, логично будет спросить итальянца, который готовит лазанью регулярно уже несколько лет. Наше сообщество даст возможность такого общения жителям всего мира»,* говорит Верена.



Монетизация и инвестиции

В планах создателей — плавный переход от «поваренной книги 2.0», основанной на качественном контенте, к торговой платформе, объединяющей активное сообщество гурманов вокруг темы еды. В настоящее время разрабатывается функционал продажи доступа к отдельным, редким рецептам и пакетам рецептов через приложение.

Кроме того, основатели сервиса пространно намекают на некое B2B-сотрудничество, приносившее основной доход в первое время — судя по всему, речь идет о рекламном размещении материалов сторонних приложений и сервисов.

Кейс №16

Стартап Lugg: аналог Uber для сферы городских грузоперевозок

Стартап Lugg, открывшийся в Сан-Франциско, недавно запустил одноименное мобильное приложение, которое может стать аналогом Uber для доставки крупногабаритных локальных грузов.



Что это такое?

Представьте, что вам срочно необходимо переехать или перевезти тяжелый предмет на другой конец города. Как правило, такие мероприятия всегда неприятны и затратны по времени. Но мобильное приложение Lugg, разработанное в Сан-Франциско, уже начинает исправлять эту проблему — хотя бы для жителей США.

С помощью Lugg можно перевести все, что вмещается в кузов пикапа или в небольшой грузовик. Для пользования услугой вы заходите в приложение, отмечаете место расположения и назначения, делаете фото предмета перевозки, после чего сервис автоматически соединяет вас с подходящей машиной.

Время ожидания грузовика сейчас колеблется от 15 до 45 минут. Все оплаты, включая чаевые, проводятся через приложение. Как и в случае с Uber, зарабатывать через Lugg может любой водитель, имеющий возможность перевозить крупногабаритные грузы. Все кандидаты проходят несколько испытательных дней, что помогает определить их заинтересованность и компетенцию.

Браун говорит, что уже несколько водителей покинули основные места работы и перешли на Lugg, потому что их не устраивал строгий график у прежних работодателей.



История создания и бизнес-модель

Идея создания Lugg пришла в голову Джордану Брауну (Jordan Brown), ранее работавшему в другом стартапе в Солт-Лейк Сити. Там Джордан впервые столкнулся с проблемой транспортировки грузов, когда не смог быстро доставить мебель домой из магазина.

После запуска приложения прошло всего несколько месяцев, но через Lugg уже совершается от 10 до 15 поездок ежедневно.

> *«Самые первые заказы я развозил в собственном грузовике»,*утверждает Браун. *«Мы прошли на удивление большой путь за короткое время».*

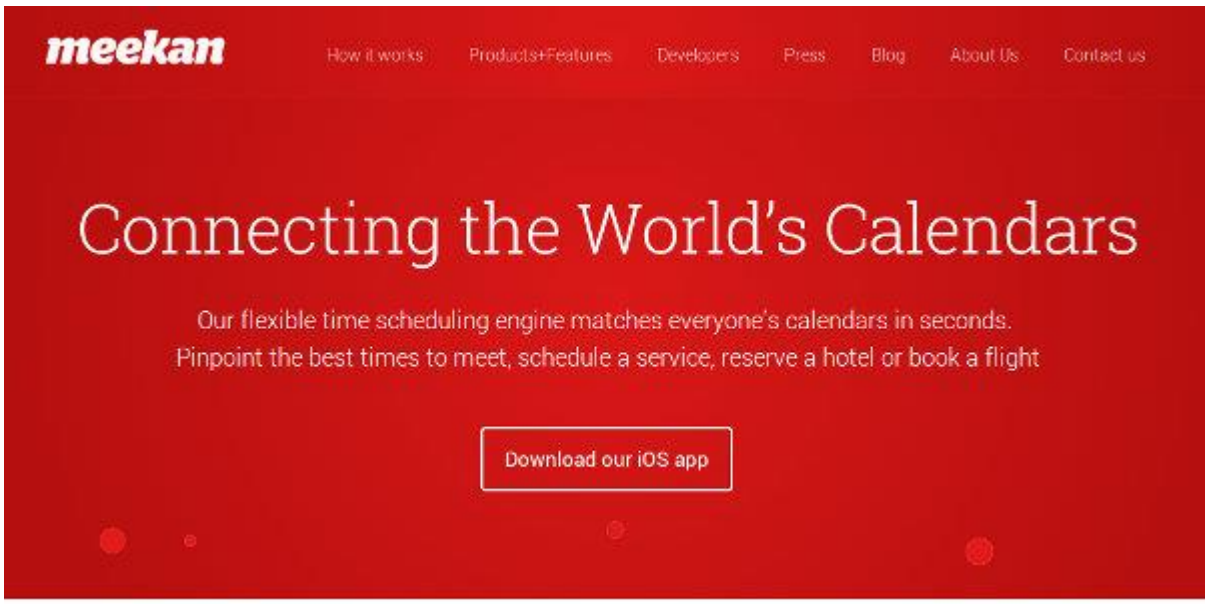
Тариф Lugg сейчас составляет $35 плюс $2,50 за милю или $0,50 за минуту путешествия. Большинство заказов обходятся клиентам в сумму от $40 до $65. Водители забирают себе 80% от суммы, остальное уходит сервису. Кроме всего прочего, компания берет на себя обязательства по страхованию грузов.

У Lugg нет планов выхода на рынок дальних перевозок США — ведь это неизбежно приведет к конкуренции с крупными транспортными компаниями. В долгосрочной перспективе сервис должен появиться во всех крупных городах страны, а в середине 2015 года Браун намерен выйти со своим приложением на рынок Нью-Йорка.

Кейс №17

Стартап Meekan: универсальная система управления временем

Израильский стартап Meekan, инновационная система по управлению временем, объединившая большинство популярных онлайн-календарей и не только.



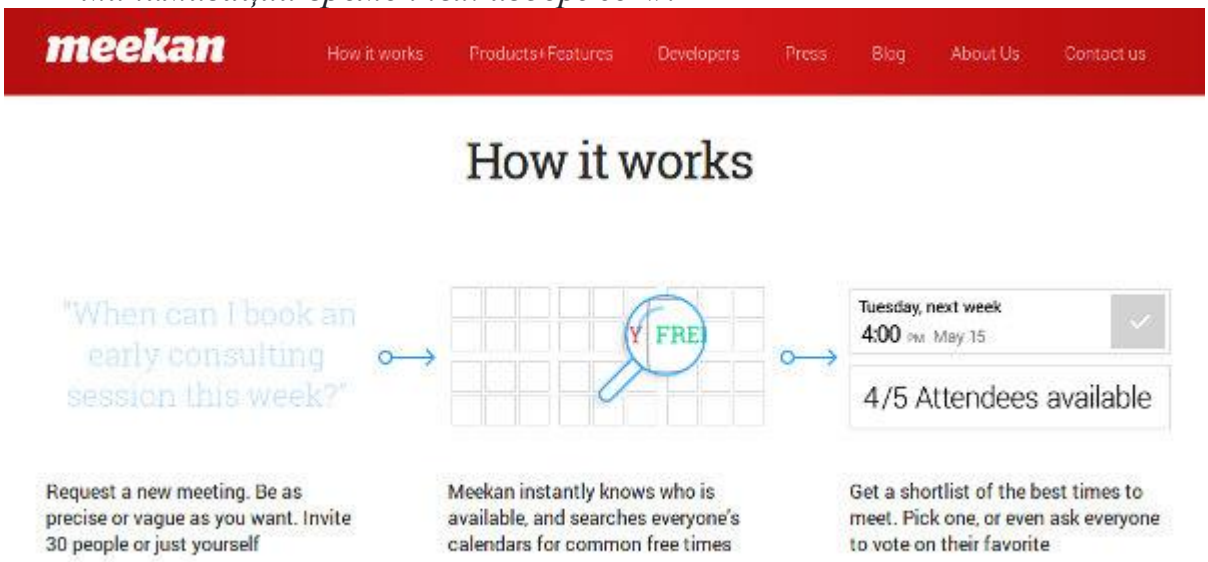
В чем суть?

Оффер на главной странице заявляет следующее:

> *«Наша гибкая система управления временем сочетает в себе все календари с точностью до секунды. Вы сможете определить лучшее время для встречи, забронировать гостиницу, билет на самолет или запланировать оказание прочих услуг».*

В разделе «О нас» суть сервиса разъяснена еще подробнее:

> *«Meekan — лучший инструмент по планированию встреч для людей и компаний, независимо от того, какой календарь вы используете. Meekan устранит все трения в вашем списке дел, сэкономив время и деньги. Мы поможем спланировать встречи, онлайн-конференции, переговоры и оптимизировать вашу повестку дня из соображений максимальной эффективности и минимизации временных издержек».*



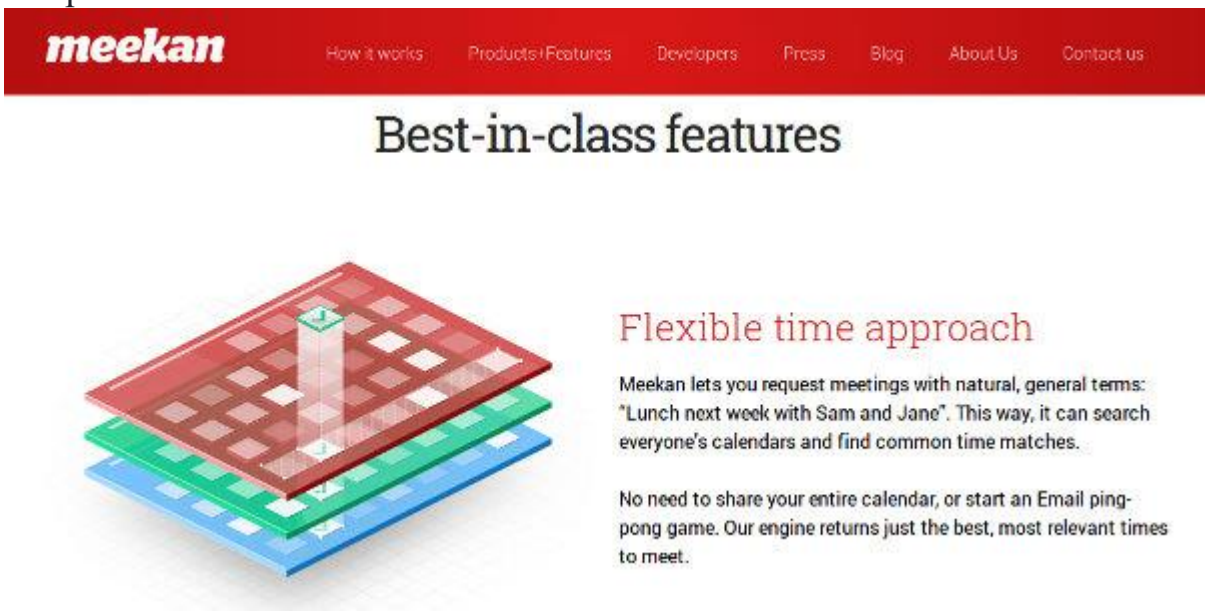
История запуска и пути развития

Компания Meekan была основана в 2013 году Лиор Явором (Lior Yavor) и его сыном Эялем (Eyal) при участии Мэтти Мариански (Matty Mariansky). Именно они придумали систему гибкого управления временем и оптимизации списка дел. В настоящее время запущена iOS-версия приложения и ведутся работы над оптимизацией поатформы под Android.

Начальное финансирование проекта, в размере $870 000, ушло на разработку портфеля продуктов, объединяющих различные онлайн-календари. $750 000 из этой суммы было выделено фондом Horizons Ventures, а остальные средства получены от частных инвесторов.

Сам Явор идентифицирует Doodle, сервис онлайн-планирования, в качестве главного конкурента, но при этом утверждает, что сфера деятельности и функционал Meekan гораздо шире, так как приложение включает в себя все аспекты организации встреч, в том числе планирование, коммуникацию и сотрудничество.

«Meekan также позволяет планировать и переназначать встречи, что оптимизирует вашу повестку дня для максимальной производительности и минимизации временных издержек», утверждает Явор.

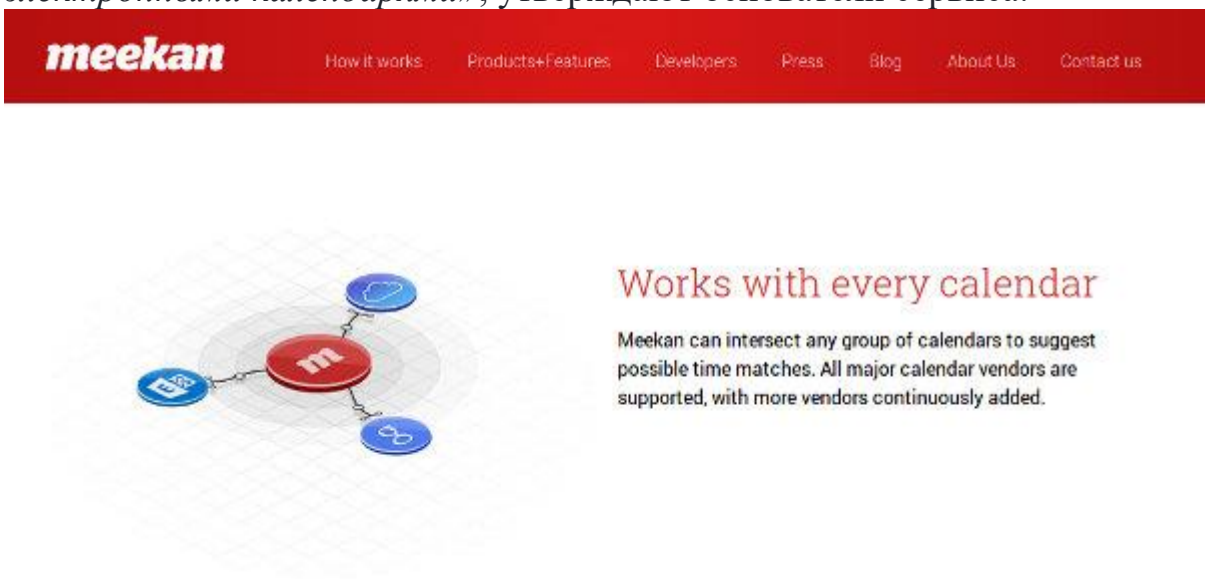


Помимо всего прочего, Meekan также дает доступ к своему API для разработчиков приложений.

«Современные люди используют множество приложений для управления временем и организации встреч, тратя в среднем 5 часов в неделю на настройку своих электронных органайзеров», говорит Лиор, ссылаясь на исследование в Гарварде за 2013 год.

«В настоящее время зарегистрировано более 900 миллионов аккаунтов в различных сервисах по организации времени — но пользователи никак не синхронизированы друг с другом, поэтому, когда дело доходит до организации встречи, большинство людей обращаются к старой-доброй email-переписке. Мы хотим устранить неудобства

планирования, позволив людям получить контроль над своими электронными календарями», утверждают основатели сервиса.



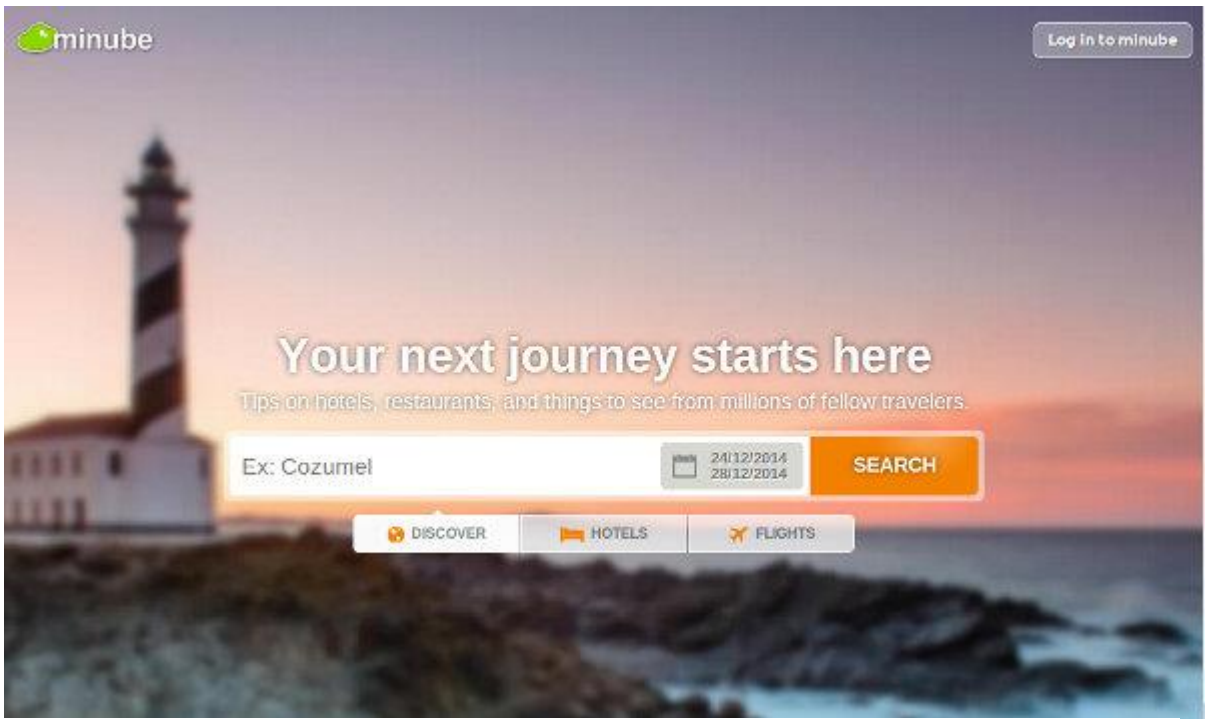
Кто будет платить?

Усилия Meekan направлены на помощь людям, которые планируют переговоры, находясь в разных часовых поясах и пользуясь различными системами управления временем. Приложение дает оптимальные варианты для организации таких конференций, учитывая часовые пояса, время работы организаций, расписание участников и т. д, независимо от того, в каких онлайн-календарях зарегистрированы пользователи (Gmail, Google Apps, Exchange/Office365.com или iCloud). Компания планирует получать доход через монетизацию отдельных услуг для малого и среднего бизнеса. Но основной функционал и доступ к API останутся бесплатными. Явор утверждает, что у него уже есть список из нескольких предприятий (со штатом более 10 000 сотрудников), ожидающих бета-версию продукта. Кроме того, ведутся переговоры с сервисами для туризма и отдыха по интеграции «гибкой системы управления временем» в существующие системы бронирования туров, билетов и отелей.

Кейс №18

Стартап Minube: новый социальный опыт для путешественников

Minube — испанский стартап для планирования путешествий, который открывший новые горизонты социальной активности. Все мы привыкли, что можно в любой момент сделать фото на смартфон и показать его сотням своих друзей. Можно отправить им песню, видеоролик с концерта рок-группы, поделиться своими мыслями в статусе социальной сети. Но Minube показала новую возможность — поделиться с друзьями путешествием.

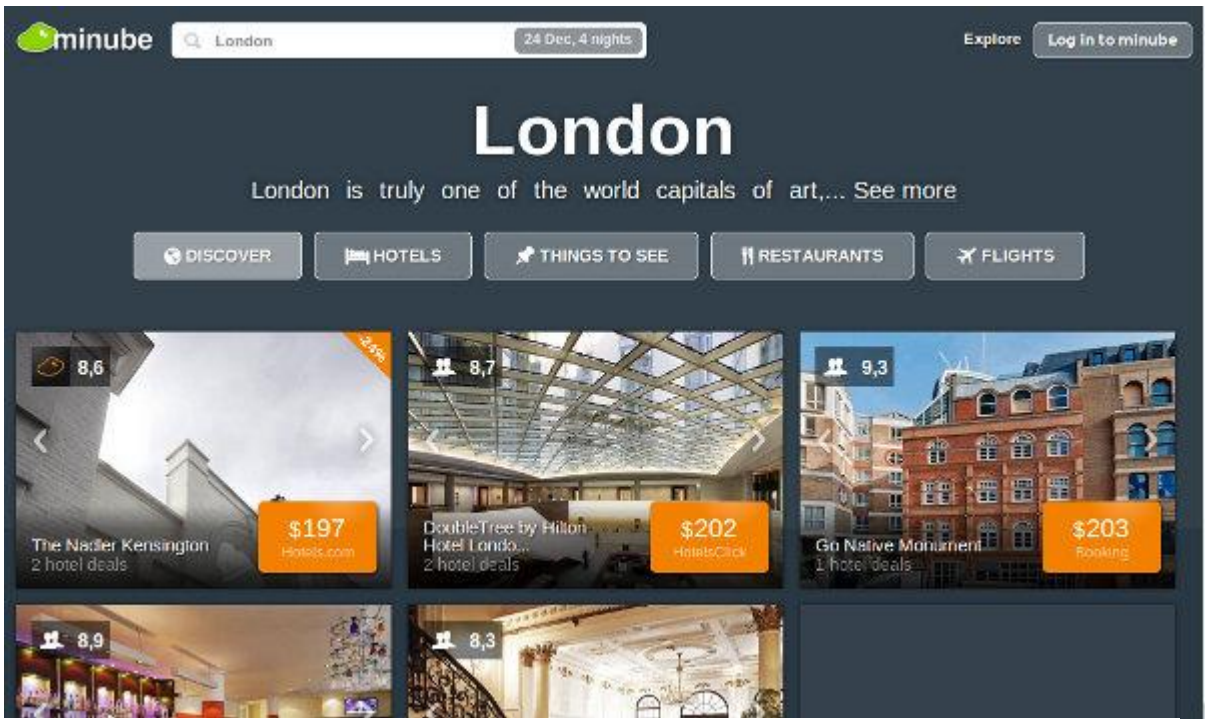


Что это?

Minube, социальное приложение для путешествий, предлагает своим пользователям функционал планирования поездок и многие другие возможности. С недавнего времени сервис претерпел значительное обновление и его концепция была несколько переосмыслена — теперь приложение, кроме всего прочего, сфокусировано на создании фотоальбомов, посвященных путешествиям.

В частности, недавние обновления для iOS и Android дали пользователям возможность быстро загружать фото из поездок, хранящиеся в памяти смартфона, и автоматически создавать красивые альбомы, посвященные поездке, с указанием даты, времени и списком посещенных мест.

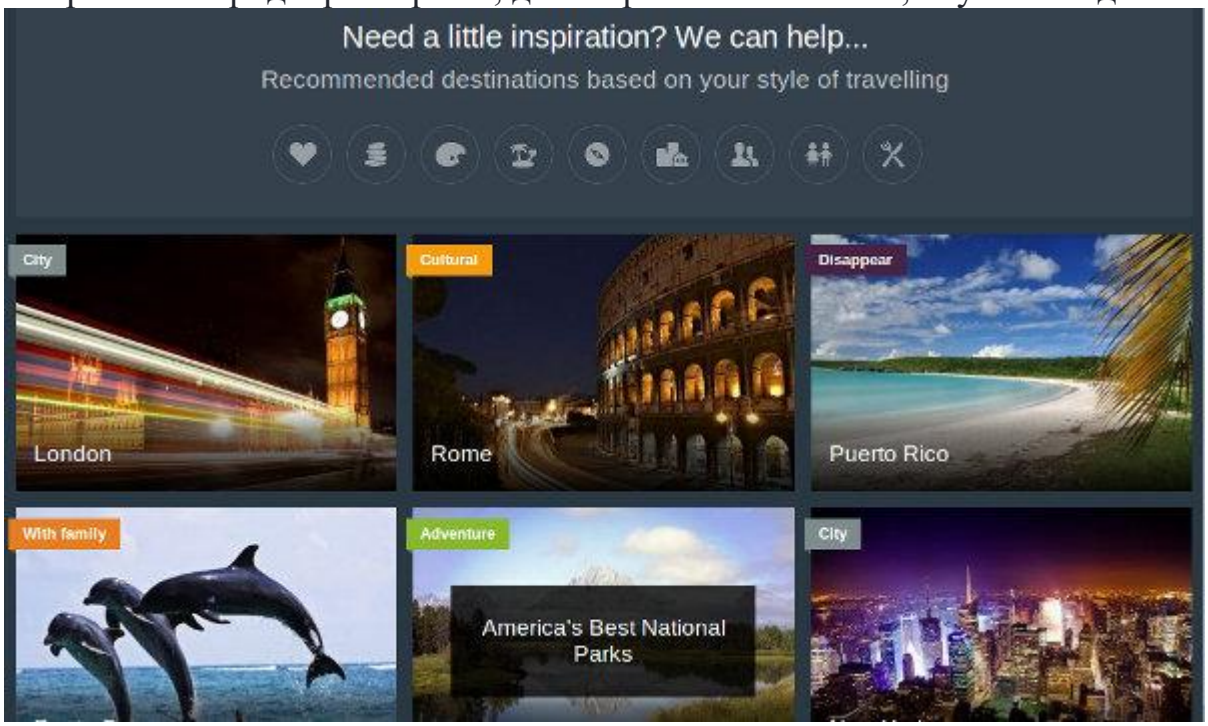
Альбомы создаются с помощью метаданных, которые, как правило, зашифрованы в фотографиях, сделанных на смартфоне. Эти данные позволяют узнать место, где было сделано фото, дату снимка и т. д. Фото, загруженные в сервис, группируются по тематике и времени, после чего привязываются к информации о достопримечательностях, отелях, ресторанах конкретного города, хранящейся в огромной базе Minube. Для пользователей это хороший способ быстро поделиться впечатлениями от поездки.



Зачем это?

Кроме всего прочего, необычное нововведение стало хорошим инструментом для привлечения на ресурс новых пользователей и дополнительного вовлечения существующих клиентов. Как было сказано выше, основной функционал Minube заключается в планировании путешествий: подборе маршрутов, билетов, мест в гостиницах и т. д.

Сервис работает как универсальный агрегатор авиаперевозчиков и отелей всего мира, позволяя своим посетителям подобрать оптимальные предложения на интересующие даты. Кроме того, огромная база данных Minube подскажет вам лучшие места в выбранном городе: рестораны, достопримечательности, клубы и т. д.



Источник дохода

Основной источник дохода стартапа — это бронирование посетителями билетов на самолеты и номеров в отелях. Как и любой другой агрегатор предложений, сервис анализирует пользовательский запрос, после чего перенаправляет человека на сайты партнеров для продолжения бронирования. В случае с отелями это, как правило, Booking.com, а при поиске авиаперевозчика выдаются предложения различных компаний.

В этом плане сервис не изменился: вы все так же можете найти лучшие отели, рестораны, достопримечательности и клубы в 50 000 городов по всему миру. Кроме того, вы можете сохранить любимые места в виде списка и использовать их как путеводитель. Просто с новой функцией создания альбомов все это стало еще проще и удобнее в использовании.

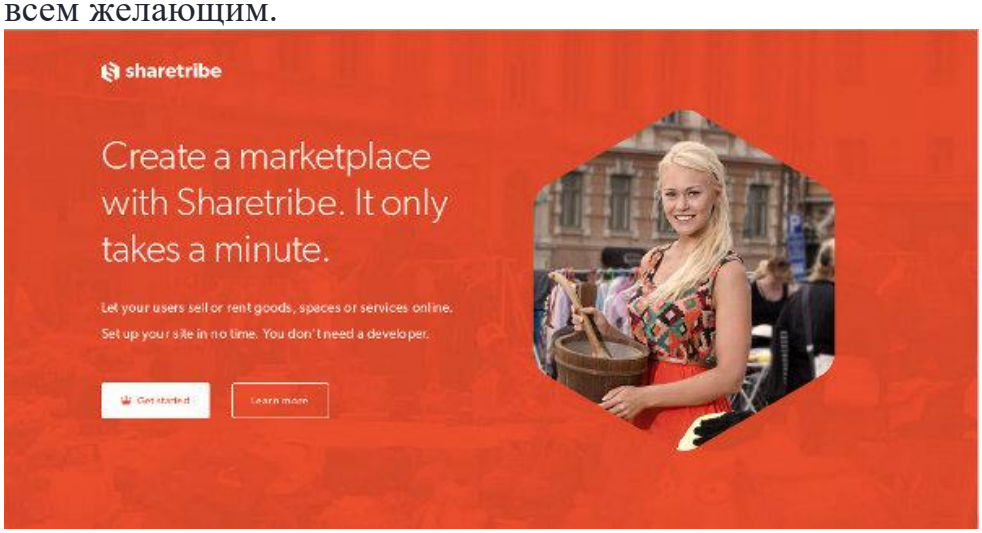
Целью обновления сервиса было не коренное изменение основных функций, но привлечение новой аудитории посредством свежей идеи. Теперь за несколько минут пользователи могут создать наглядный и красивый отчет о своем путешествии и поделиться им с друзьями. В перспективе руководство Minube намерено поставить эту функцию во главе своей стратегии продвижения.

Кейс №19

Стартап Sharetribe: свой бизнес — каждому

Многие мечтают открыть собственное дело — пусть маленькое, но свое. Практически каждый человек обладает рядом навыков и умений, которые могут пригодиться другим. И почти у всех нас есть любимое хобби. Но мало кто способен найти свободное время и деньги на оплату программистов, дизайнеров, разработку сайтов и лендингов — причем эти затраты приходятся только на интернет-маркетинг.

Стартап из Хельсинки Sharetribe твердо намерен переломить ситуацию, дав возможность запуска собственной торговой площадки в интернете всем желающим.

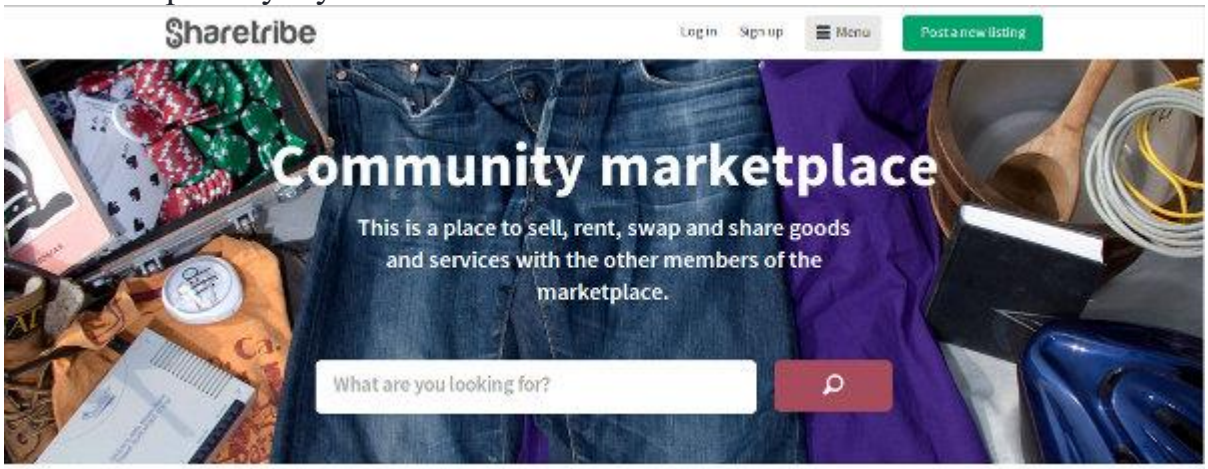


Что это?

По большому счету, в бизнесе, основанном на концепции peer-to-peer (равный-равному), где люди могут свободно продавать товары и услуги друг другу, нет ничего нового. В некотором смысле, сервис eBay

раньше и лучше многих выступил в этом жанре. Но в последнее время появляется все больше компаний, которые расширяют и популяризируют эту идею (Airbnb, Etsy). Проще говоря, современные тенденции способствуют популярности стартапа, позволяющего практически любому жителю планеты создать собственный онлайн-бизнес.

Финский стартап Sharetribe дает возможность всем желающим запустить свою торговую площадку в интернете, реализуя через нее любые продукты. По сути, Sharetribe — это SaaS-сервис, позволяющий членам сообщества покупать, продавать или арендовать все возможные типы товаров и услуг.



Как это работает?

> *«После успеха Airbnb, Etsy и Uber появилось множество людей, желающих распространять свои продукты или запускать собственные сервисы в формате площадки peer-to-peer, но они не имеют опыта и не могут платить разработчикам. На нашей платформе любой желающий может начать свое дело без навыков создания бизнеса — мы хотим сделать доступным открытие собственной торговой площадки для жителей всего мира»*, сказал сооснователь и CEO компании Юхо Макконен (Juho Makkonen).

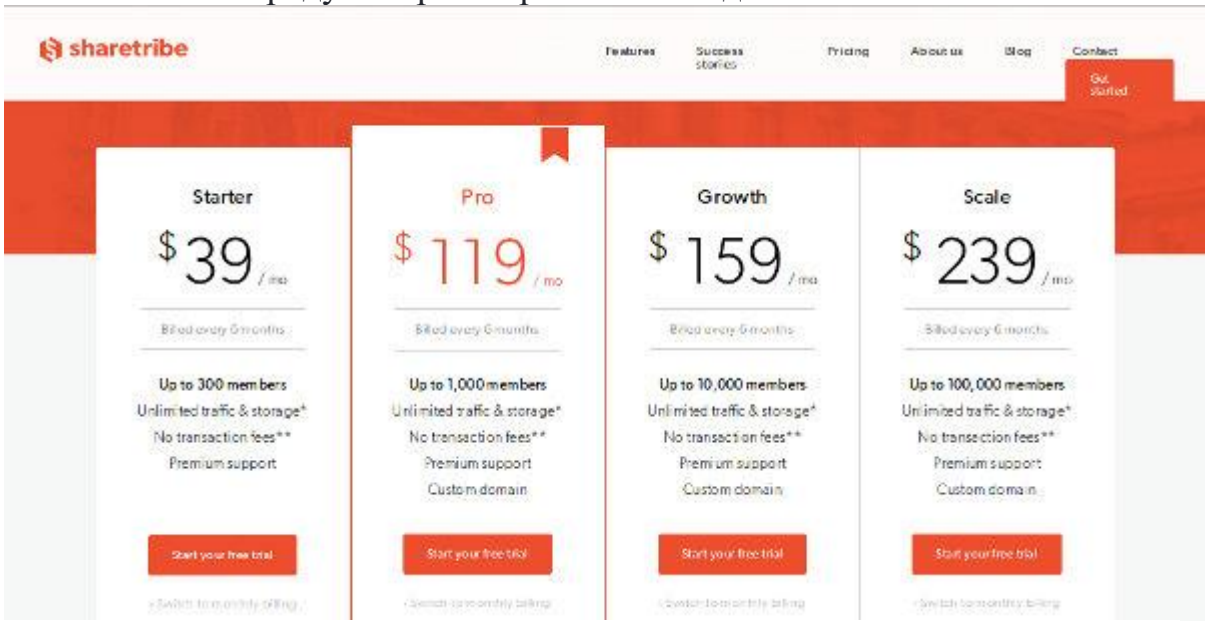
Стоит также отметить, что пользователи не будут ограничены рамками Sharetribe. Макконен утверждает, что сервис построен по принципу открытого исходного кода. Поэтому в будущем создатели надеются, что роль самой компании в жизни комьюнити Sharetribe станет подобна функции государства в крайне либеральном обществе: урегулирование конфликтов, предоставление необходимых услуг и оптимизация работы системы. В то время как люди будут спокойно развивать свой бизнес и зарабатывать деньги любимым делом.

Инвестиции и монетизация

Sharetribe недавно объявила о получении начального финансирования в размере $1 миллиона от финского фонда Lifeline Ventures. Предыдущие инвесторы, Reaktor Polte и Tekes, также приняли участие.

За время закрытого бета-тестирования, проходящего с августа 2013, Sharetribe-рынки были открыты в 15 странах и тысячи людей записались в списки ожидания запуска проекта. При этом Юхо отказывается назвать точное количество созданных магазинов, как и прибыль, полученную за данный период.

Интересно еще и то, что монетизация Sharetribe не основана на комиссии со сделок — сервис оставляет эти деньги продавцу, а сам продает месячную подписку с различными уровнями доступа ко льготам и поощрениям. Например, в одном из тарифов для пользователей предусмотрен персональный домен.



Российский рынок

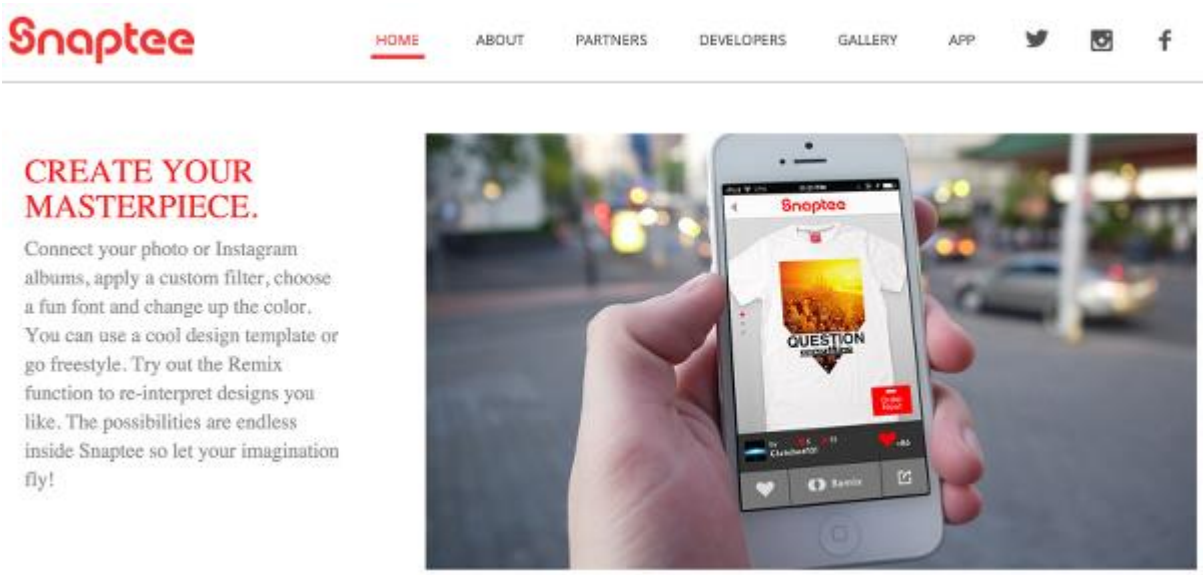
Если говорить про отечественные реалии, то в России есть множество сервисов, дающих персональный домен, простой функционал для онлайн-торговли и т. д. При желании можно продавать свои товары через приложения для социальных сетей и смартфонов, которые создаются за 5 минут посредством простого конструктора.

Но есть ряд нюансов. Все эти сервисы предоставляют клиентам довольно посредственный дизайн, ограниченный шаблонами, и не дают выхода на комьюнити. То есть, создав простейшее подобие интернет-магазина, вам придется самостоятельно искать целевую аудиторию. Основатели Sharetribe, в свою очередь, пытаются сделать большое, международное сообщество, настоящий «интернет-рынок», куда одни приходят за покупками, а других приводит желание немного заработать. Если не вспоминать многочисленные доски объявлений (заслужившие достаточно дурную славу в интернете), то в современной России ничего подобного нет.

Кейс №20

Стартап Snaptee: авторские футболки через смартфон

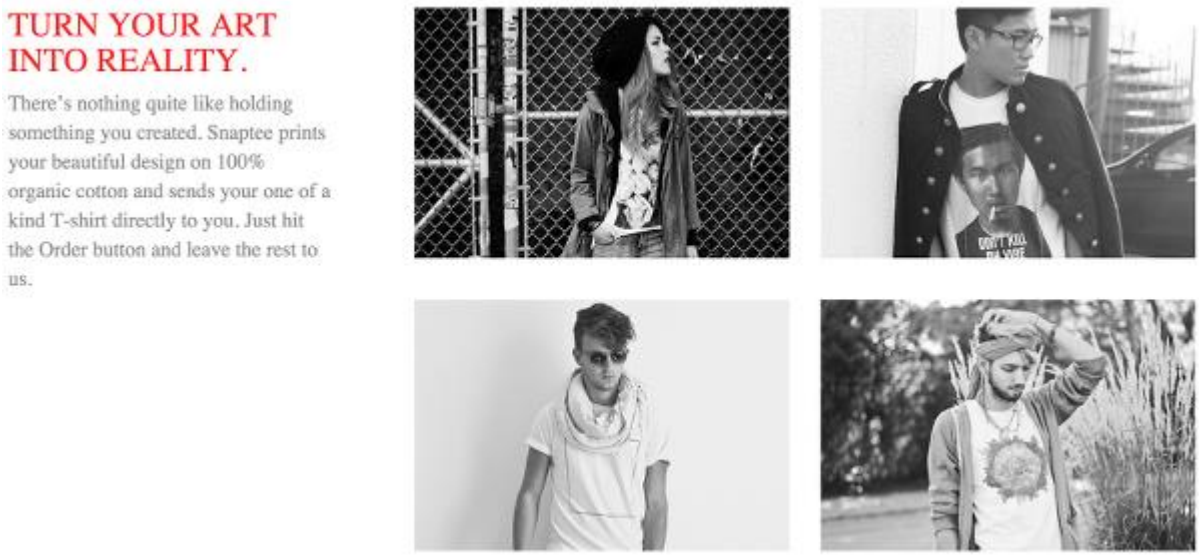
Snaptee — первое мобильное приложение, позволяющем создавать собственный дизайн футболок.



В чем суть предложения?

В основе бизнес-модели лежит оригинальная идея — позволить людям самим разрабатывать дизайн футболок с помощью всего нескольких кликов в смартфоне.

Приложение содержит инструменты для проектирования, заказа и сбыта профессионально выглядящих, авторских футболок. Основатели позиционируют свой ресурс как принципиально новую технологию, призванную дать людям максимальную свободу самовыражения.

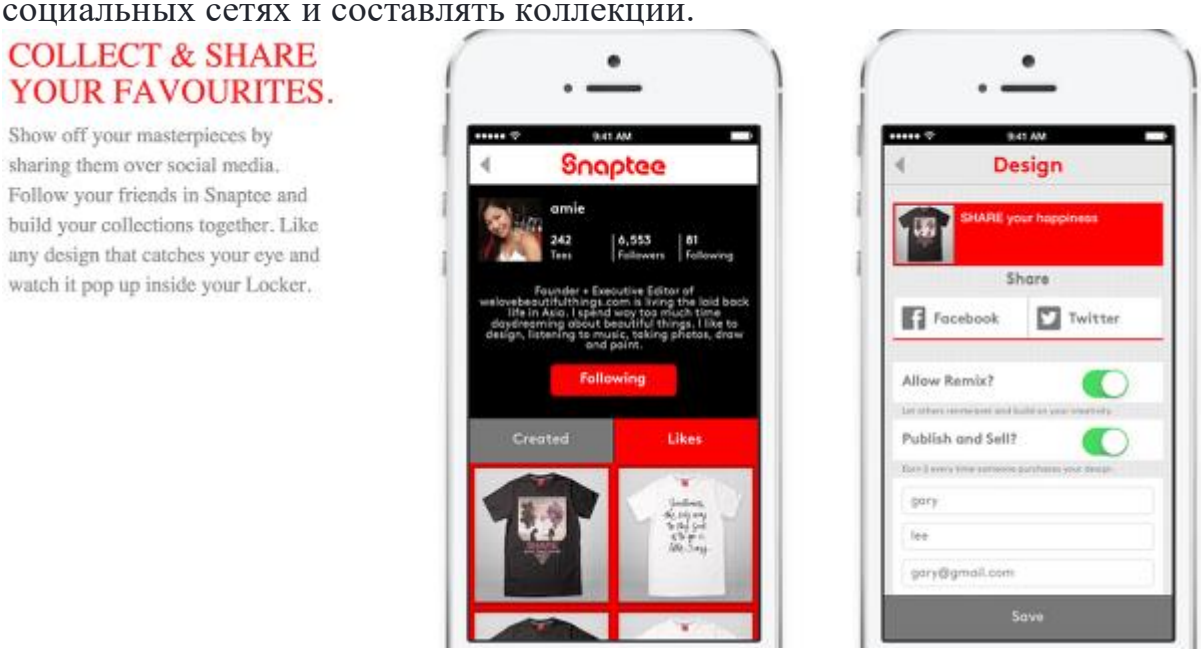


Как это работает?

Пользователи должны загрузить в приложение свою фотографию (с телефона или из Instagram), применить нужные фильтры, выбрать забавный шрифт для подписи и подкорректировать цвета. Можно использовать готовые шаблоны дизайна или создать свой с нуля — возможности Snaptee по редактированию фотографий практически безграничны.

После создания подходящего дизайна Snaptee отпечатает принт на футболке из 100% хлопка и отправит ее заказчику (создателю или другим пользователям сервиса, которым понравится работа). После

создания футболки автор может делиться своим дизайном в социальных сетях и составлять коллекции.



Инвестиции в проект

Изначально Snaptee собрали на воплощение своей идеи $750 000 от следующих фонжов: SXE Ventures, Nest, сооснователь Groupon Hong Kong Дэнни Янг (Danny Yeung), а также CEO Groupon Taiwan и Groupon Malaysia Джоель Нео (Joel Neoh).

После этого было еще несколько этапов финансирования, и всего в проект инвестировали около $1.35 миллиона. Вай Лунь Хонг (Wai-lun Hong), сооснователь и CEO Snaptee, утверждает, что последние инвестиции будут использованы на дальнейшее расширение сервиса в США и Японии а также на изменение функционала платформы. Новая версия Snaptee, как ожидается, будет запущена до следующего курортного сезона.

Хонг утверждает, что обновленное приложение получит множество новых функций, способных облегчить людям пользование сервисом. К тому же клиенты получат расширенные возможности для взаимодействия друг с другом посредством комментариев, хэштегов, подписок и прочего. В настоящее время Snaptee насчитывает около 500 тысяч зарегистрированных пользователей.

Основа стратегии Snaptee — простота использования. Интуитивно понятный интерфейс позволяет любому человеку быстро разобраться в настройках и спроектировать футболку на свой вкус. Кроме того, в приложении можно брать за основу наработки других пользователей, объединяя их со своими.

Кейс №21

Стартап Sutro: умный анализ состава воды для владельцев бассейнов и SPA-салонов

Sutro — стартап из Сан-Франциско — поможет владельцам бассейнов упростить процесс анализа химического состава воды. Это будет

особенно полезно управляющим небольших бизнесов в сфере SPA, фитнес-центров и т. д.



Что это такое?

Стартап, представленный на конференции TechCrunch's Hardware Battlefield в Лас-Вегасе, решает одну из серьезнейших проблем владельцев бассейнов или SPA-салонов, а именно — вопрос очистки воды.

Люди, управляющие подобным бизнесом, вынуждены постоянно контролировать уровень хлора и водородный показатель (pH) в принадлежащих им бассейнах. В противном случае вода будет иметь неприятный запах, жечь глаза и вредить слизистой оболочке — не говоря уже о возможных проблемах с контролирующими органами. Процесс анализа воды не только долгий и раздражающий, но и допускает возможность ошибки.

В свою очередь, устройство Sutro, имеющее доступ к интернету, может сделать процесс намного проще. Девайс измеряет химический состав воды в бассейне, а результаты владелец может контролировать через свой смартфон.

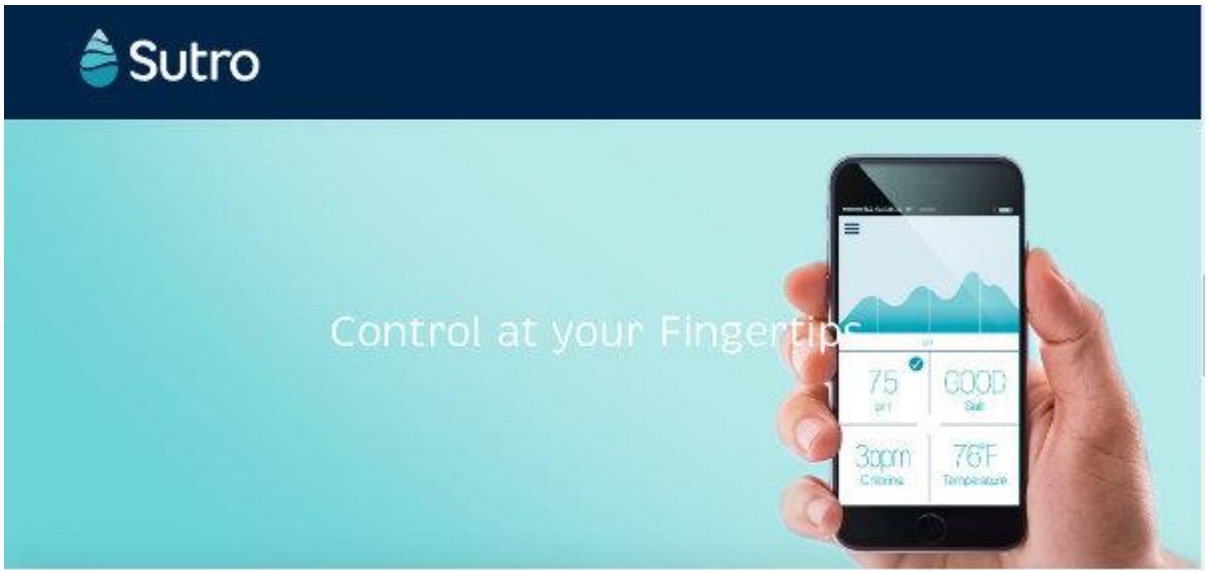
Как это работает?

Sutro представляет собой небольшое по размеру устройство, которое плавает на поверхности бассейна, анализируя состав воды и передавая данные посредством Wi-Fi.

Кроме того, интернет-подключение позволяет определить тот химический состав, который приемлем для конкретного случая — тогда устройство будет сообщать о превышении уровня хлорирования, установленного лично владельцем.

Устройство будет полезно как владельцам бизнесов, так и частникам, решившим поставить бассейн у себя дома или на заднем дворе. Sutro учитывает также различные погодные условия и удаленность бассейна от здания — плохая погода или нестабильный интернет не помешают работе устройства.

В настоящее время Sutro проходит стадию альфа-тестирования — предполагаемая розничная цена на устройство после запуска продаж составит $399.



История создания

Сооснователь компании Рави Курани (Ravi Kurani) утверждает, что Sutro будет всеобъемлющим решением для владельцев бассейнов. Отцу Рави принадлежит ряд спа-салонов и бизнесов, связанных с этой отраслью, так что детство одного из основателей Sutro прошло в соответствующем окружении. Рави утверждает, что никогда не собирался продолжать дело отца, но опыт работы в сфере инвестирования показал ему, что существует возможность запустить стартап на этом рынке.

Компания является частью стартап-акселератора Bolt.io. Более того, Sutro стал первым стартапом от Bolt.io в Сан-Франциско. В настоящее время продукт проходит стадию альфа-тестирования — пользователи, решившие принять участие в тесте девайса, впоследствии получать скидку в 50% на его покупку.

Кейс №22

Tinder: история взрывного роста приложения для знакомств

Развитие информационных технологий оказывает влияние на все сферы жизни. Мобильное приложение Tinder (с англ. «запал», «фитиль») было создано с целью упростить процесс знакомства между людьми, насколько это возможно.

Tinder появился на свет 1 сентября 2012 года в Hatch Labs — бизнес-инкубаторе американской корпорации InterActiveCorp. Сразу после запуска приложение стало пользоваться огромным спросом. В январе 2014 года число пользователей Tinder превысило 10 000 000 человек. К концу того же года был достигнут показатель в 40 000 000 пользователей и 1 000 000 000 свайпов (этот жест используется в приложении для управления анкетами) в день.

В свое время оглашались различные мнения о потенциальной стоимости компании. Кто-то оценивал проект примерно в $550 000 000,

кто-то говорил об $1 000 000 000, в какой-то момент даже звучала сумма в $5 000 000 000. Но что позволило Tinder ворваться в сферу, которую уже вовсю осваивали такие сервисы, как Plenty of Fish и eHarmony, и в короткий срок закрепиться в ней? Попробуем разобраться.

Добиться удачного старта у Tinder получилось за счет геймификации. Процесс знакомств был превращен в увлекательную игру. Впоследствии росту популярности способствовала пресса, а также сарафанное радио.

Введение

Tinder — мобильное приложение, позволяющее людям знакомиться и организовывать свидания. В качестве потенциальной пары пользователю предлагаются люди из окружения его друзей в социальных сетях и другие пользователи Tinder, находящиеся поблизости (сервис поддерживает геолокацию).

После просмотра анкеты можно убрать ее (свайп влево), либо инициировать беседу (свайп вправо). Если выбранный потенциальный партнер тоже делает свайп вправо, создается пара, и сервис открывает диалоговое окно, где можно обсудить дату свидания и тому подобное. Стоит отметить, что приложение интегрировано с Facebook.



Строго говоря, Tinder не является классическим стартапом, каковым его считает большинство людей. Сервис был создан при поддержке корпорации InterActiveCorp. Впрочем, в руководстве Tinder не спешат развеять популярный миф. Генеральный директор Сэм Яган (Sam Yagan) объясняет:

«Мы решили не отнимать у Tinder репутацию традиционного стартапа. “Успешный проект, начатый с нуля” — звучит гораздо сексуальнее, чем “очередной проект ребят из InterActiveCorp”. Нам не хотелось собственноручно срывать покровы».

Сэм Яган также отмечает, что корпорация InterActiveCorp считает Tinder крайне ценным активом и даже не рассматривает возможность его продажи.

Стадия первоначального роста

В случае с приложениями для знакомств, главная задача на начальной стадии развития состоит в том, чтобы привлечь женщин. Если они начнут активно регистрироваться, приток мужской аудитории не заставит себя ждать. Здесь работает тот же принцип, что и в ночных клубах, которые часто делают вход бесплатным для женщин.

Tinder сделал ставку на женщин в качестве ранних последователей, и это сработало. Вскоре сервис стал активно загружаться представителями мужского пола (в первую очередь миллениалами).

Еще один настоящий прорыв, совершенный Tinder, связан с психологией пользователей. Люди, зарегистрированные на Match.com или eHarmony, зачастую стеснялись данного факта и не спешили рекомендовать эти ресурсы своим друзьям. С Tinder все было иначе: люди охотно делились опытом использования приложения, что способствовало росту аудитории сервиса.

Сетевой эффект

Число пользователей в каждом конкретном регионе было критически важным фактором для Tinder. В городе, где приложение установили только 100 человек, потенциальные партнеры закончились бы за пару сессий, и сервис был бы забыт. Никто не станет пользоваться сервисом для знакомств — даже самым продвинутым с точки зрения UX — если этот сервис не дает возможности знакомиться с новыми людьми.

За счет многочисленных презентаций Tinder удалось нарастить аудиторию до той критической массы, достижение которой запустило цепную реакцию.

Новый взгляд на виртуальные знакомства

Один из главных секретов популярности Tinder кроется в подходе, который UX-дизайнеры проекта избрали для организации поиска подходящего человека. Информация о потенциальных партнерах представляется в форме карточек, управление которыми интуитивно понятно и требует минимум усилий.

В приложении крайне велика игровая составляющая. Сервис не позволяет увидеть, кто является следующим потенциальным партнером. Таким образом, подогревается любопытство: а что, если там ваша идеальная пара? Вы делаете еще одну попытку, потом еще одну. Это может продолжаться почти бесконечно, поскольку очень похоже на игру.

Эксперт по психометрии и психологическому профилированию Томаш Чаморро-Премузик (Tomasz Chamorro-Premuzik) и вовсе считает, что для многих пользователей возможное свидание — не более чем предлог, в то время как истинной целью является сам процесс использования приложения.

Люди ведь оценивали друг друга на сайте Hot or Not, когда тот еще не позволял организовать встречу. Теперь они используют Tinder как увлекательную игру.

Любовь с первого взгляда: психология Tinder

Как отмечают создатели Tinder, отношения между пользователями их сервиса — это отражение взаимодействия между людьми в повседневной жизни. Когда вы сидите за барной стойкой и размышляете, стоит ли познакомиться девушкой или парнем рядом с вами, в вашем распоряжении весьма скудный объем информации. Принимать решение приходится на основании внешности человека.

Все то же самое в Tinder. Изначально вам демонстрируется только фотография потенциального партнера, и вы решаете: свайпнуть влево или вправо. При этом, в отличие от бара или любого иного заведения, здесь вы можете не сомневаться, что интересующий вас человек не против с кем-нибудь познакомиться.

Двойное подтверждение

Серьезный недостаток традиционных сайтов знакомств состоит в том, что многие пользователи (как правило, женщины) получают бесчисленные сообщения от людей, с которыми они никогда в жизни не согласились бы пойти на свидание. В Tinder эта проблема решена за счет использования системы двойного подтверждения.

Данная система также значительно снижает уровень беспокойства. Начиная диалог, люди уже знают о взаимном интересе, поскольку оба сделали свайп вправо на анкете. С психологической точки зрения — это крайне важный фактор.

Идеальный onboarding

Заполнение анкеты на классических сайтах знакомств требует много времени. Благодаря интеграции с Facebook и App Store регистрация в Tinder не требует почти никаких усилий. Человек, впервые услышавший о приложении, уже спустя пару минут может включиться в процесс поиска пары.

Расширение функционала

Matchmaker

В июне 2013 года в приложении появилась дополнительная функция — Matchmaker. Она позволила пользователям знакомить между собой других людей.

Добавление простой на первый взгляд функции открыло перед Tinder новые горизонты. До появления Matchmaker аудитория платформы ограничивалась одинокими людьми, ищущими пару. Введение нового режима включило в состав потенциальных пользователей сервиса тех, кто не ищет партнера для себя, но хотел бы помочь найти идеальную пару кому-то из своего окружения.

Сортировка

В ноябре 2013 года появилась возможность распределять профили по группам (например: «друзья из Франции» или «люди, которые любят

играть в боулинг»). Кроме того, приложение стало поддерживать 24 новых языках.

Moments

В июне 2014 года Tinder обзавелся функцией Moments, позволяющей пользователям делиться событиями своей жизни. Делать это можно посредством добавления фотографий, которые автоматически удаляются из профиля спустя 24 часа.

Глобальный рынок

Добившись оглушительного успеха в Соединенных Штатах, руководство Tinder стало предпринимать шаги по выводу сервиса на международный уровень.

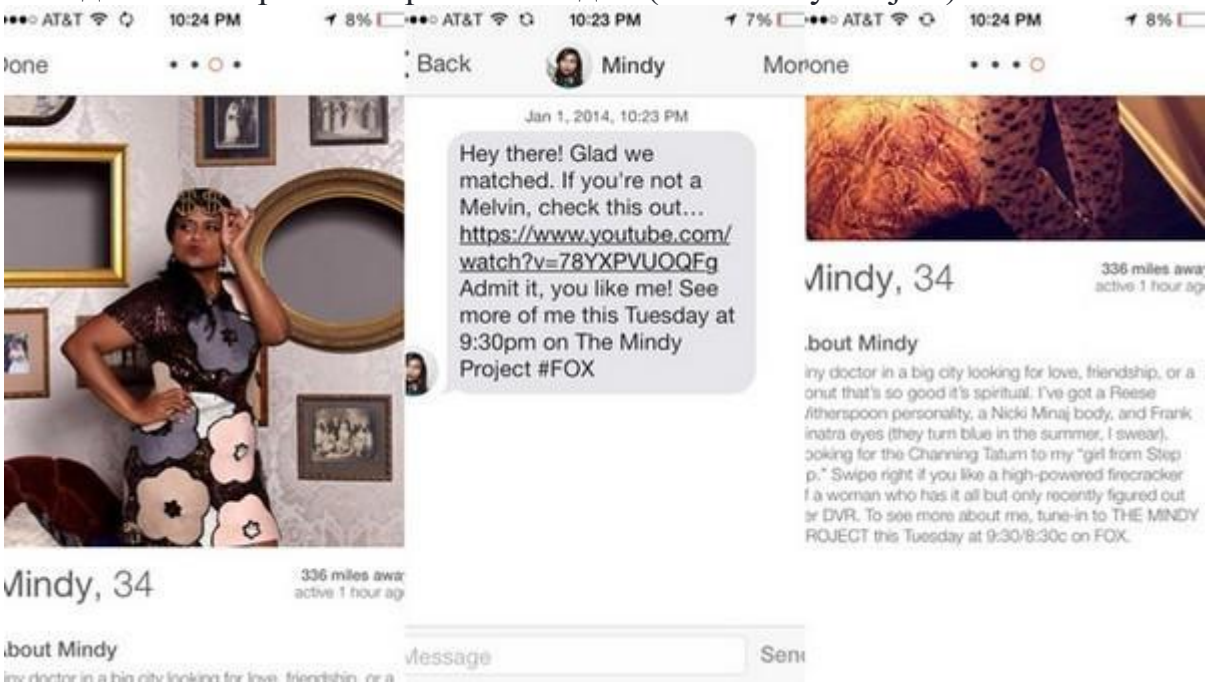
По состоянию на ноябрь 2013 года крупнейшими зарубежными рынками для компании являлись Бразилия и Великобритания. Аудитория приложения в этих странах ежедневно росла примерно на 2%.

По данным аналитической системы App Annie, в феврале 2015 года Tinder являлся самым популярным lifestyle-приложением на Android в США, Великобритании, Бельгии, Швейцарии, Франции, Венгрии, Чили и на Филиппинах.

Среди lifestyle-приложений на iOS Tinder стал лидером в Латвии, Литве, Эстонии, Бельгии, Бразилии, Исландии, Швеции, Финляндии и на Мальте.

Монетизация

Размещение рекламных объявлений изначально не рассматривалось руководством Tinder в качестве способа извлечения прибыли. Однако в 2014 году пользователи все же увидели на своих экранах рекламу комедийного сериала «Проект Минди» (The Mindy Project):



2 марта 2015 года было объявлено о запуске TinderPlus — платного тарифного плана, цена которого зависит от возраста пользователя, его места жительства, а в некоторых случаях также от его пола. Для большинства пользователей стоимость обслуживания по данному тарифу составляет $9,99 в месяц ($19,99 для людей старше 30 лет).
TinderPlus предлагает ряд дополнительных возможностей, таких как:

- Перемотка назад, позволяющая вернуться к понравившемуся профилю в случае ошибочного свайпа (одна из наиболее востребованных функций);
- Доступ к анкетам пользователей со всего мира без привязки к местоположению пользователя;
- Отсутствие рекламы.

Спам на Tinder
Разумеется, Tinder не обошла стороной проблема фейковых аккаунтов, создаваемых с целью обмана пользователей или рассылки спама. В качестве примера можно привести рекламу игры Castle Clash, которая распространялась посредством спам-ботов:



«Пойду с тобой на свидание, если сможешь победить меня в Castle Clash...»
Ссылки на сторонние ресурсы часто накладываются непосредственно на фотографию, что значительно затрудняет борьбу со спамом:
Что ждет Tinder дальше?
Темпы роста, которые Tinder демонстрирует с момента запуска, впечатляют. Однако необходимо понимать, что в значительной мере этим ростом сервис обязан миллениалам, которые быстро принимают заинтересовавшие их продукты, но при этом так же быстро отказываются от наскучивших.
Процесс взаимодействия с приложением Tinder интуитивно понятен и весьма увлекателен, но вместе с тем крайне однообразен. Перед компанией встает вопрос: как продлить жизненный цикл клиента? Не исключено, что в какой-то момент InterActiveCorp придется вносить серьезные изменения в концепцию сервиса.

Кейс №23

Стартап Brain Power: как технология Google Glass помогает страдающим от аутизма

Хотя в последнее время многие разработчики начали отказываться от Google Glass, основатели Brain Power, стартапа из Массачусетса, считают, что эта разработка дает широкие возможности для детей, страдающих аутизмом. Brain Power занимается разработкой приложений для Google Glass, а также аппаратных дополнений, которые помогают больным детям развивать социальные и коммуникативные навыки, и в то же время дают обратную связь с воспитателями.

История возникновения и миссия стартапа

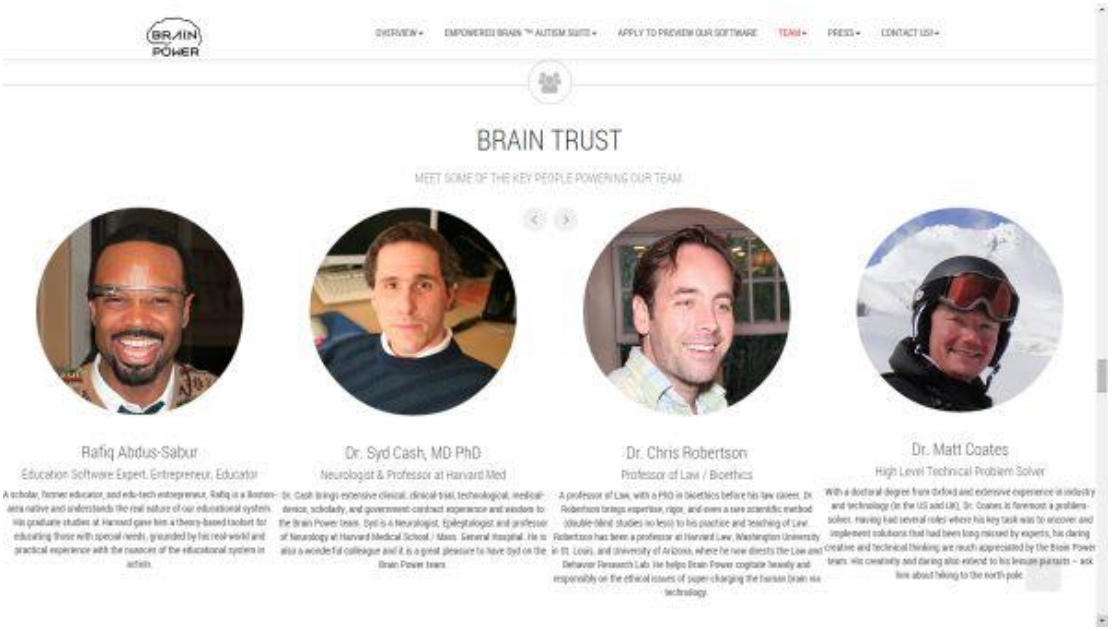
Brain Power основал невролог Нед Сахин (Ned T. Sahin), закончивший Гарвардскую медицинскую школу и Массачусетский технологический институт (MIT). Цель компании — помочь людям в их повседневной жизни посредством соединения компьютерных технологий и достижений неврологии.

Нед заинтересовался перспективами использования Google Glass после посещения симпозиума в MIT, посвященного влиянию подобных устройств на нервную систему больных людей.

> *«Я был изумлен тем, насколько этот вопрос остается нераскрытым. Мне стало стыдно за то, что родители так долго ждут информацию о состоянии своих детей, и что больным предлагается столь мало эффективных стратегий развития и лечения»*, поделился Нед.

Так как стадий аутизма существует достаточно много, Brain Power для начала сконцентрировалась на детях со средней и высокой степенью болезни. Но разработчики надеются в будущем подключить и остальных детей. Сахин считает, что Google Glass идеально подходит для таких целей, ибо устройство имеет чип с акселерометром, позволяющий отслеживать жесты головы. Brain Power использует этот функционал для фиксации и анализа повторяющихся движений и направления взгляда больных.

> *«Таким образом мы можем собрать измеримые данные о поведении и болезни ребенка, а также отследить его прогресс»*, утверждает Нед.



Помощь детям

Приложение Brain Power для Google Glass поощряет детей к взаимодействию с родителями и к зрительному контакту, геймифицируя процесс упражнений. Хотя существуют популярные специализированные приложения для смартфонов и программы для ПК, Нед считает, что у Google Glass есть весомое преимущество — это устройство постоянно вовлекает детей в живую коммуникацию с внешним миром и своими семьями.

Приложение от Brain Power анализирует социальную активность ребенка, оценивая, как тот занимается с родителями, смотрит ли на них и т. д. Кроме того, программное обеспечение помогает детям идентифицировать выражения лица членов семей через серию игр и упражнений, с конечной целью научить детей распознавать эмоции даже без очков.

Другие программные решения задействуют язык. Когда ребенок смотрит на некий объект, приложение показывает название объекта и произносит его вслух через наушник. Таким образом дети смогут проще научиться разговорным навыкам. Кроме того, акселерометр Google Glass позволит предсказывать возможные приступы и истерики детей заранее, посредством анализа движений головы, чтобы родители могли вовремя принять меры.

Конечно, программное обеспечение будет очень полезно детям — если их родители смогут позволить себе устройство Google Glass, которое в настоящее время стоит примерно $1500. Сахин надеется, что вскоре цены на девайс опустятся вниз.

Что касается приложений от Brain Power, то они будут доступны клиентам на основе месячной подписки:

> *«Мы стремимся к такому ценообразованию, которое устроит максимальную аудиторию. Мы хотим, чтобы наша разработка пришла в дома и школы по всему миру. Мы считаем, что этого поможет достичь система ежемесячной подписки с разумными*

ценами и несколькими уровнями тарифов. Таким образом наш продукт будет доступен широким слоям населения, но при этом он будет оставаться многофункциональным и постоянно обновляемым», считает Нед Сахин.

Кейс №24

Стартап Canva: как получить 2,8 миллиона клиентов за 20 месяцев с помощью эмоций?



Следует ли вам прислушиваться к вашим пользователям?

Большинство ответит просто «да» или «нет». С одной стороны окажутся люди, считающие, что все нужно тестировать. Они скажут, что следует попробовать Google AdWords и проверить, кликают ли пользователи по вашей рекламе. Если нет, возможно, ваш бизнес не является жизнеспособным.

С другой стороны будут те, кто сошлются на великолепную цитату Генри Форда: «Если бы я спросил у людей, что им нужно, они бы попросили более быструю лошадь».

Существует и третье мнение, согласно которому следует делать и то, и другое, при этом надо особенно внимательно отнестись к тому, сколько вы уделяете времени каждому подходу.

Мелани Перкинс (Melanie Perkins), одна из основательниц и CEO компании Canva, создающей инструменты для визуального маркетинга, поделилась своим опытом в данном вопросе.

Не нужно спрашивать пользователей, что вам создавать

Еще будучи в университете, Мелани учила других студентов разрабатывать программы. К ней приходили слушатели с разных факультетов, у которых программирование было включено в образовательный процесс. Однако большинство из них с трудом

усваивало основы предмета, и к концу семестра они едва могли создать дизайн, более-менее понятный другим пользователям.

Не нужно спрашивать своих пользователей, что и как вам следует создавать. Если бы Мелани задала вопрос своим студентам (или профессиональным дизайнерам), чего им не хватало, они бы ответили, что проблема кроется в программном обеспечении, которому необходимы постоянные улучшения, и даже не узнали бы, что на самом деле они обладают способностью создавать хороший дизайн. Однако именно наблюдение за людьми, не знакомыми с дизайнерскими инструментами, навело Мелани на идеи, впоследствии заложенные в основу ее компании. Было очевидно, что графические программы слишком сложные и громоздкие, и большинство людей не в состоянии овладеть ими. Однако Мелани, которая работала с этими инструментами сама и прекрасно знала, чего с их помощью можно достичь в плане коммуникации, понимала, что в будущем все будут иметь способность управлять ими, потому что вскоре они станут проще.

Так была найдена проблема, которая требовала решения и которая стала основой сервиса Canva. Но команда Мелани осознавала всю важность еще более глубокого осмысления этой проблемы — даже глубже, чем идеи, на которые наводили опросы пользователей. Известный предприниматель и программист Кремниевой долины Пол Грэм в своей статье «Как придумать идею для стартапа» (Paul Graham, How to Get Starup Ideas) объяснял: «Самые лучшие стартап-идеи имеют 3 общие характеристики: в их основе лежит что-то, чего не хватает самим основателям стартапа, что они сами хотят разработать и что стоит затеять по мнению нескольких других сторонников идеи».

Не следует торопиться с запуском вашего продукта

В течение года команда компании Canva разрабатывала основные стандартные блоки своей дизайнерской платформы. После этого было решено провести тесты юзабилити, позволившие сделать много значимых выводов. Так выяснилось, что пользователи опасались слишком много кликать, а если не боялись, то бесцельно бродили по программе, затрудняясь с выбором, в итоге создавали посредственный дизайн и приходили в уныние. Не на это надеялась команда Мелани Перкинс, когда начинала свою работу.

Но не инструменты платформы были виной тому, что у людей не получался удачный дизайн. Дело было в том, что пользователи не верили в свои силы и способность создавать что-то креативное. Стало ясно, что задача состоит не только в том, чтобы разработать легкую в использовании программу компьютерной графики. Нужно было вдохновить обычных людей, заставить их поверить, что могут сделать оригинальный дизайн. Первоначально все участники тестов отвечали примерно в одном духе: «Я не творческая личность. Дизайн — это слишком сложно для меня».

Кроме этого, люди, впервые пользовавшиеся сервисом Canva, не имели «необходимости в дизайне». Им не нужен был дизайнерский инструмент сам по себе, поэтому неудивительно, что их бесцельное щелканье по клавишам приводило к неудовлетворительным результатам.

Чтобы достичь успеха, команде требовалось создать захватывающий пользовательский опыт для каждого, кто впервые обращался к сервису Canva, причем уже с первых минут. Нужно было изменить взгляд людей на свои способности, внушить им потребность в создании красивого и уникального дизайна и сделать их счастливыми и уверенными во время работы с программой. Пользование сервисом призвано было стать исследованием и игрой. Причем не игрушкой на один раз, а инструментом, к которому хотелось бы вернуться. Поэтому команда Canva потратила еще несколько месяцев, совершенствуя опыт адаптации в программе и обращая особое внимание на то, как складывается эмоциональная составляющая пользовательского опыта.

Оптимизируйте опыт адаптации пользователей в вашем сервисе, даря приятные эмоции

Canva решила так улучшить адаптацию пользователей, чтобы устранить две основные негативные мысли, возникающие у них.

1. Люди считали, что обучение новому навыку займет чересчур много времени

Несмотря на простоту и интуитивность программы, люди заранее были убеждены, что научиться пользоваться дизайнерскими программами сложно.

Если вы сталкиваетесь с подобными предубеждениями, это вовсе не повод начать упрощать ваш сервис.

Canva создала небольшой анимированный ролик — длиной всего 23 секунды, — чтобы визуализировать простоту своего функционала. В ролике показано, как пользоваться сервисом, подчеркивается, где находятся инструменты и как начать работать в три простых шага.



«23-секундная инструкция по созданию прекрасного дизайна в Canva. Найти. Перетащить. Опубликовать».

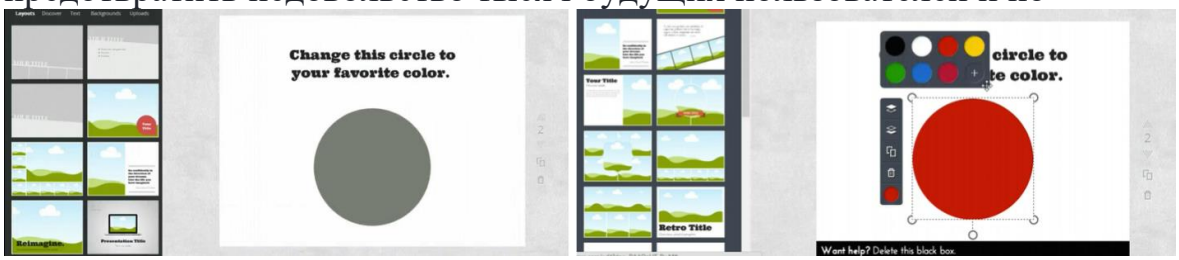
2. Люди не верили, что у них есть талант или навыки дизайнера

Люди считают себя либо креативными, либо некреативными. Мелани Перкинс не согласна с таким взглядом: креативность заложена в каждом из нас, и с помощью правильных инструментов ее можно выпустить наружу.

В амбициозной попытке доказать это, Мелани и ее команда создали серию интерактивных заданий. Целью было вовлечь людей в очень простые испытания, которые со временем усложнялись, таким образом наращивая уверенность участников в своих силах на каждом этапе процесса. Было важно, чтобы пользователи пережили опыт небольших побед.

Первое испытание выглядело достаточно легким — изменить цвет круга на экране на любимый цвет пользователя. Один из участников около минуты возился с инструментом, а затем попросил: «Может кто-нибудь мне объяснить, как это делается, потому что я не знаю… Как его изменить? Может, я что-то недопонимаю?». Наконец, он разобрался сам, как изменить цвет круга, а команда Canva сделала очень важные выводы.

Пользователь с трудом нашел нужный инструмент. Было решено поменять цвет инструмента с серого на красный, что сделал его более заметным. Исправление этой небольшой заминки позволило предотвратить недовольство тысяч будущих пользователей и по



Правая картинка демонстрирует, что инструмент изменения цвета стало легче найти

В другом испытании пользователи должны были надеть шляпу на обезьянку. Это упражнение не доказывало пользователям, что Canva помогает создавать великолепный дизайн, но оно убеждало их, что платформой легко пользоваться.



Команда провела много времени, внедряя различные «испытания»: так, пользователям давались три испытания за раз, десять испытаний, двусмысленные задания, чередующиеся по степени сложности испытания. Каждый из вариантов вызывал разные эмоции.

В итоге Canva пришла к потрясающему результату — в течение нескольких минут люди начинали чувствовать уверенность в своих силах, вникали в суть работы сервиса, а затем рассказывали о нем своим знакомым.

Работайте над качеством службы поддержки клиентов

Понимание эмоциональных потребностей пользователей на начальном этапе стартапа, — это лишь первый шаг на вашем пути. Если вы бросите их учитывать сразу после полного запуска бизнеса, все ваши усилия будут потрачены напрасно.

Canva рассматривает службу поддержки как неотъемлемую часть своей платформы. В функции службы входят не только ответы на технические запросы. Специалисты службы поддержки должны олицетворять основную идею сервиса — вдохновить пользователей и внушить им веру в то, что они могут создавать дизайн сами.

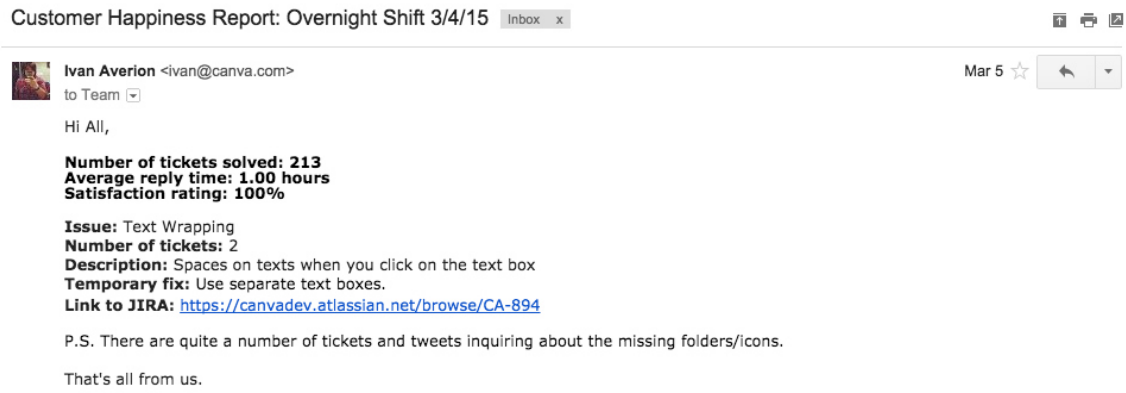
В чем суть работы клиентской службы поддержки компании Canva? Она стоит на нескольких слонах:

1. Специалисты доступны 24 часа в сутки. Решение вопросов пользователей является одним из приоритетов компании. Круглосуточная служба поддержки означает, что Canva может быть на связи со своими клиентами по всему миру в любое время. Если служба поддержки находится онлайн одновременно с пользователями, она способна оказать помощь во время рабочего дня клиентов. Конечно, содержание круглосуточной клиентской службы является серьезной задачей, но возможность оперативно отвечать на запросы пользователей именно в то время, когда они наиболее активны, — это один из основных подходов компании.

2. Средний коэффициент отклика (average response rate) должен быть меньше двух часов. Быстрый ответ на запросы — это один из лучших способов предоставить хорошую клиентскую поддержку. Пользователям важно быть уверенными, что они смогут связаться с представителем сервиса в случае возникновения проблемы и что им постараются помочь. Это также позволяет своевременно замечать реакцию на нововведения и держать руку на пульсе сообщества пользователей сервиса Canva.



3. Ежедневный отчет по уровню удовлетворенности клиентов. Чтобы обеспечить прозрачность всех процессов, такой отчет рассылается всей команде с кратким резюме по дневным запросам. Это гарантирует, что пользователи всегда ставятся во главу угла, а соответствующие специалисты находятся в курсе возникающих проблем.


Customer Happiness Report: Overnight Shift 3/4/15 Inbox x

Ivan Averion <ivan@canva.com> Mar 5
to Team

Hi All,

Number of tickets solved: 213
Average reply time: 1.00 hours
Satisfaction rating: 100%

Issue: Text Wrapping
Number of tickets: 2
Description: Spaces on texts when you click on the text box
Temporary fix: Use separate text boxes.
Link to JIRA: https://canvadev.atlassian.net/browse/CA-894

P.S. There are quite a number of tickets and tweets inquiring about the missing folders/icons.

That's all from us.

ример рассылаемого отчета по уровню удовлетворенности клиентов: решено запросов — 213, среднее время отклика — 1 час, процент удовлетворенности клиентов — 100%.

4. Регулярные обучающие семинары. Canva проводит интенсивные семинары для своей службы поддержки для того, чтобы каждый ее специалист мог ознакомиться с запросами, отправляемыми пользователями. Новые члены команды проходят подобное обучение в течение первой недели после приема на работу. Нет лучшего способа вдохновить команду на создание качественного продукта, чем дать ей возможность представить себя на месте пользователей.




После запуска стартапа общение с аудиторией должно оставаться таким же важным, каким оно было на стадии подготовки проекта. У вас всегда должно быть время выслушать пользователей — это имеет решающее значение для успеха сервиса. Изучайте фидбеки, слушайте предложения, быстро реагируйте на любые помехи и затруднения. Скорость ответа на запросы пользователей и качество этих ответов имеют чрезвычайное значение.

Делайте больше для своих клиентов, и их отзывы помогут вам лучше любой маркетинговой тактики

Мелани Перкинс отмечает, что на ранних стадиях Canva не сосредотачивала свое внимание на вирусности сервиса, SEO, SEM, контент-маркетинге и т.п. Они сделали ставку на силу «сарафанного радио», которое быстро распространило новость о появлении продукта, устранившего наболевшие проблемы. Год, потраченный на тщательную разработку продукта, дал компании возможность глубже понять эмоциональные потребности пользователей и создать сервис, доставляющий им удовольствие.

Но добрая воля компании проявилась не только в создании продукта, полюбившегося аудитории. После запуска стартапа Canva представила серию бесплатных интерактивных уроков по дизайну, для того чтобы люди могли получить базовые дизайнерские навыки. Несмотря на многочисленные рекомендации, Canva отвергла идею добавлять на каждый дизайн полупрозрачный знак своего логотипа, поскольку компания хотела, чтобы ее клиенты ценили все детали своего опыта и сами продолжали распространять информацию о новом сервисе. За главное правило Canva взяла принцип пользы для своих пользователей. И это принесло свои плоды, а точнее 2,8 миллиона преданных клиентов.

Будьте готовы инвестировать в проекты или ресурсы, не дающие немедленной прибыли. Если они формируют доброе отношение к вам вашей аудитории, в конечном итоге они принесут значительный доход. Не забывайте, что именно клиенты являются самым ценным вашим активом.

Почему эмоции пользователей — это ключ к экспоненциальному росту вашего бизнеса

Запуск стартапа подобен прогулке в кромешной тьме, когда путь вам освещают лишь редкие вспышки света.

Так слушать или игнорировать ваших пользователей, дающих дельные советы по улучшению вашего сервиса, но часто неуверенных в своих

силах? Осторожно пытайтесь делать и то, и другое, помня, что всему есть свое время.

Генри Форд также сказал следующее: «Если все движутся вперед вместе, тогда успех сам заботится о себе». Включите своих пользователей в тот путь, что проходит ваш продукт — и они заботятся о вашей концепции в той же мере, что и вы сами.

А какой позиции придерживаетесь вы? Предпочитаете опираться на мнение клиентов и изменять сервис согласно их запросам или решаете все самостоятельно? Расскажите в комментариях.

Кейс №25

Как сервису Stripe удалось завоевать сердца разработчиков?



Разработчики любят компанию Stripe. Любят ее и венчурные капиталисты, продолжающие делать огромные вливания в стартап, позволяющий совершать оплату в один клик, не покидая сайт продавца и без переадресации для выполнения транзакции. Объем их капиталовложений уже достиг $3,5 миллиардов. Как обычному сервису по осуществлению онлайн-платежей удалось заслужить всеобщее признание, привлечь столько внимания и обеспечить себе рост на рынке, где правят гиганты, подобные Google и PayPal?

Данное исследование дает объяснение ключевых моментов, обеспечивших Stripe такое развитие. Статья разделена на 2 основные части:

1. Существующие рычаги роста:

- Обнаружение недостающего звена на рынке между такими вариантами, как Authorize.net, позволяющими проводить расчеты

прямо на сайте продавца, и посредниками наподобие PayPal и Google Wallet.

- Создание продукта, ориентированного в первую очередь на разработчиков и облегчающего проведение платежей для отдельных разработчиков и компаний.
- Обеспечение мощной движущей силы в виде «сарафанного радио» за счет приверженности и лояльности разработчиков.

2. Возможности для будущего роста:

- Осуществление платежей на мобильных платформах.
- Глобальные платежи и международный рост.
- Интеграция процессов оплаты в существующие платформы.

Введение

В 2007 году венчурный фонд Y Combinator обратился к братьям Патрику и Джону Коллисонам (Patrick & John Collison), а также к Харджиту и Кулвиру Таггарам (Harjeet & Kulveer Taggar). Так родился стартап по управлению онлайн-аукционами Auctomatic. В следующем году, в котором Патрику исполнилось 19 лет, а Джону всего 17, Auctomatic был куплен канадской компанией Live Current Media за $5 000 000. В условия сделки входил переезд братьев в Ванкувер для работы на Live Current Media.

Патрик на тот момент учился в Массачусетском технологическом институте, а Джон — в Гарварде, но все это не помешало им начать работу над следующим бизнес-предприятием в начале 2010-х. Это было время, когда, как говорится на сайте компании, «почти на всех фронтах становилось все проще разрабатывать и запускать онлайн-бизнес». Тем не менее, существовала одна область, в которой все было не так радужно, — проведение платежей. Братья знали из личного опыта взаимодействия с eBay и другими онлайн-продавцами, что здесь «продолжали доминировать старые громоздкие и неэффективные системы». С таким ПО было трудно работать как бизнесу, так и разработчикам. Для первых сложность представляли требующие времени процессы установки и получения одобрения на работу в качестве продавца, которые к тому же в основном управлялись вручную, подразумевая создание бумажных заявок или проведение телефонных аудитов.

Для разработчиков все обстояло еще хуже: у компаний в принципе отсутствовали современные кодовые базы (codebases), такие вещи, как API, клиентские библиотеки и соответствующая документация. Доступные инструменты были ограничены, и поэтому процессу расчетов по покупательской корзине недоставало интуитивной элегантности, уже присущей другим важным областям пользовательского опыта.

Все эти нюансы ясно демонстрировали Патрику и Джону, что существует ниша для создания платежной системы, удобной для

разработчиков. Такова была мотивация для создания компании, впоследствии названной Stripe.
После довольно значительного периода бета-тестирования Stripe была официально запущена в сентябре 2011 года. Начальное финансирование предоставили Питер Тиль и Элон Маск (Peter Thiel, Elon Musk), сооснователи PayPal. К ним присоединились Y Combinator, Sequoia Capital, Andreessen Horowitz и SV Angel. В последующие годы компания получила в общей сложности около $200 000 000 венчурных капиталовложений, и в настоящий момент оценивается в $3,5 миллиарда, при этом ее штат лишь немногим превышает 200 человек. Сегодня через Stripe проходят миллиарды долларов в год от тысяч компаний, так что стартап полным ходом идет к осуществлению своей цели — повысить вклад интернет-экономики в ВВП.
Но что конкретно послужило причиной такого колоссального роста?

Ранний этап

Платформа, не вызывающая раздражение

Компания начиналась с необходимости решить проблему — создать удобную платежную платформу. Вот, что говорит об этом один из создателей, Джон Коллисон: «Stripe появился, потому что мы были в шоке от того, как сложно было получить деньги за товары в сети». Вскоре стала ясна цель: новый продукт должен быть ориентирован на разработчиков и представлять собой мгновенную в установке и настройке платежную систему, масштабируемую под любой размер.
Джон объяснял в интервью CNBC: «Stripe создает платежную инфраструктуру для Интернета, мы упрощаем процедуру оплаты кредитными картами онлайн… До Stripe вам приходилось делать это, используя существующую банковскую структуру. Она была медленной, сложной и дорогой. Все это оказывало весьма охлаждающий эффект на сферу eCommerce… Stripe выполняет за вас всю тяжелую работу, давая компаниям продукт, который они хотят использовать». Конечно же, конечные пользователи сервиса были рады снять с себя ответственность по обеспечению процесса оплаты.
В Stripe постоянно подчеркивают, что выпавшую на их долю ответственность воспринимают очень серьезно — об этом можно судить и по продуктам компании, и по системе поддержки. Создается ощущение, что здесь продумано все: от солидной документации, в которой можно найти ответы почти на все вопросы, детальных тестовых настроек, дающих возможность в один клик переходить от бета-версии к реально работающему варианту, до чудесного пользовательского интерфейса. Stripe прилагает все усилия для того, чтобы устранить проблемы в процессе осуществления платежей, возникающие у разработчиков. Таким образом, бизнесмены и программисты могут потратить время и ресурсы на решение других проблем. Это во многом облегчает жизнь новым компаниям, что

особенно важно для братьев Коллисонов, заявляющих, что они хотят помочь запустить как можно больше сайтов для бизнеса.

Сила приятного опыта

Да, команда стартапа ставит во главу угла разработчика, но не только в улучшении его жизни состоит задача Stripe: опыт должен доставлять удовольствие всем, в том числе пользователю, осуществляющему платеж. Большинство традиционных форм денежного расчета содержат много лишнего. Stripe разрабатывает формы, не только отличающиеся функциональностью и эффективностью за кулисами, но и элегантностью в той части, что видна покупателям. Для Коллисонов ключ ко всему — код: «Мы считаем, что проблема обеспечения возможности онлайн-транзакций лежит в коде, а не в финансовой стороне вопроса».

Если посмотреть на Google Checkout или PayPal, то можно заметить, что данные сервисы во многом встают на пути продукта, поскольку пытаются создать свои собственные отношения с потребителем. Stripe позволяет сохранять контроль над UX, продуктом и клиентами.

Владельцы сайтов любят Stripe, поскольку он удерживает пользователей на сайте на протяжении всех шагов оплаты корзины, сохраняет данные карты, открывает возможность подписки и осуществляет вывод средств с банковских счетов. Разработчики же любят Stripe, так как он поддерживает несколько языков программирования и позволяет им придумывать собственные платежные формы. Все это гарантирует беспрепятственный и интуитивный опыт проведения платежей, а что еще нужно потребителям?



Влияние слова

Первоначально базу клиентов Stripe составляли компании, опекаемые фондом Y Combinator и искавшие платежную платформу, «не вызывающую раздражение». Разработчики были рады опробовать нечто, помогающее избежать перспективы неидеальной интеграции системы с сайтом компании-заказчика. Патрик рассказывал: «Вначале Stripe распространялся благодаря сарафанному радио. Мы были удивлены, ведь это платежная система, а не социальная сеть, поэтому предположить вирусность сервиса было трудно. Но вскоре стало очевидно: все остальное было настолько плохо и так отвратительно работало, что люди сами готовы были «продавать» сервис своим друзьям».

Продукт, решающий проблему множества людей, начинает в итоге продавать сам себя. Команда Stripe не упустила момент набирания популярности, всеми силами способствуя росту через свои реферальные каналы. Так, были отправлены подарочные посылки тем

разработчикам, кто начал применять Stripe. В них входили футболки, стикеры и другая сувенирная продукция. Посылки вызвали дополнительную позитивную реакцию со стороны получателей: футболки носились с гордостью, а фотографиями посылок делились в соцсетях — в основном с друзьями-разработчиками.



Хакатон по мобильным платежам. При поддержке CardFlight и Stripe

Вдобавок к этой шумихе Stripe начал организовывать встречи разработчиков, спонсировать хакатоны (форумы программистов) и другие события, имевшие целью повышение осведомленности и создание сообщества вокруг определенного продукта. Все это было не просто маркетинговой уловкой: компания конкретно направляла усилия на успех разработчиков и дизайнеров. Обеспечив появление сообщества, Stripe укрепила свою реферальную сеть и гарантировала дальнейшие рекомендации и лояльность в среде разработчиков.

Рост, обеспеченный высокой функциональностью

Stripe инвестировала невероятное количество денег, времени и стараний в построение всего того, что может способствовать успешной деятельность программистов. Данная аудитория всегда ограничена по времени и потому требует превосходного качества, она не ведется на маркетинговый хайп, а тщательно изучает продукты, их достоинства и характеристики, в конечном счете делающие ее труд более эффективным и качественно лучшим.

Stripe удалось создать характеристики продукта, на голову превышающие таковые у альтернативных вариантов. В их число входят:

1. *Детальная документация.* Большинство новых продуктов страдает от недостатка документации. Зачастую решение заняться ею является запоздалым и редко рассматривается как маркетинговая возможность. Но для ориентированных на разработчиков продуктов документация — это один из наиболее важных ресурсов. Документация Stripe настолько ясна и хорошо написана, что как разработчикам, так и далеким от этой сферы людям относительно просто понять API и поставляемые продукты. Легкая в прочтении, подробная документация делает опыт разработчиков намного лучше и сохраняет им невероятное количество

времени. Поскольку таких примеров в сети немного, это усилие компании не остается незамеченным целевой аудиторией.

2. *Клиентские библиотеки.* Это еще один момент, помогающий завоевать сердца и умы разработчиков. Создавая и поддерживая библиотеки для большинства популярных языков программирования, Stripe облегчает использование любого из них для быстрой и беспроблемной интеграции ПО. Без клиентских библиотек разработчику нужно уделять время написанию основных подпрограмм-функций для того, чтобы интегрировать и перевести API в свою базу исходных кодов. Поскольку это необходимо делать для каждого проекта, данный труд становится похож на попытку заново изобрести колесо. Имея клиентскую библиотеку, разработчик экономит время и тратит освободившиеся часы на дизайн основного продукта. Stripe предлагает клиентские библиотеки для Ruby, Python, PHP, Java, Javascript, Node.js и многих других, делая свой инструмент доступным и функциональным для любого из этих популярных программных языков.

3. *Среда тестирования.* Помимо общей документации и библиотек, Stripe занялся и созданием полноценной документации и отлаженного функционала для тестирования. Предоставляя десятки тестовых номеров банковских карт, включая недействительные карты, выдающие специфические ошибочные коды, а также целые практические случаи, встречающиеся при работе с платформой, Stripe опять-таки помогает командам разработчиков получить уверенность в исходе работы за счет тщательного тестирования системы до полного ее внедрения в бизнес-процессы.

4. *User Interface.* В то время как Stripe представляет собой в основном backend-решение, они, тем не менее, предоставляют элегантные элементы пользовательского интерфейса, выгодно подчеркивающие достоинства продукта. Хорошо продуманный дизайн, шаблоны взаимодействия и модули нужны девелоперам, желающим использовать Stripe не только в качестве платежного сервиса, но также и как опыт проведения оплаты на уровне front-end. Если вам когда-либо предоставлялся шанс оплатить покупку с помощью Stripe, то вы могли оценить процесс расчетов. Немного платформ запрашивает такое небольшое количество информации в изящной и простой манере. Фирменный дизайн Stripe заслужил достойную репутацию и стал копироваться многими дизайнерами.

План продвижения среди разработчиков

Все вместе эти нюансы показывают нам, что Stripe перенял и обновил маркетинговый план для среды разработчиков. В попытке выделиться среди конкурентов такие компании, как Stripe, Dropbox, New Relic и другие, обращающие внимание в первую очередь на лояльность клиентской базы, состоящей, бесспорно, из одной из самых сложных групп людей, сделали ставку на документацию, функциональность,

сообщество и безупречность продукта. Эти ресурсы, наряду с организованной системой поддержки, состоящей из грамотных специалистов, группами раннего доступа к новым решениям, конференциями и подходом «в первую очередь — разработчики», обеспечили настоящее ценное партнерство между клиентами и продуктами.

Запуск продуктов

С ростом числа пользователей Stripe обрел понимание того, что же нужно всем этим людям. Это привело к массовым запускам продуктов и интеграций, положительно повлиявшим на показатели приобретения и удержания лидов, а также на количество активаций. Среди этих продуктов:

- *Stripe Connect.* Выпущенный в октябре 2012 года, Connect позволяет сервисам, выступающим в качестве посредника, интегрировать данные и возможности Stripe.
- *Stripe Checkout.* Запущен в январе 2013-го. Это полноценный платежный UI, который можно ввести на любой сайт с помощью единственного тега. В марте 2014-го Stripe обновил Checkout, обеспечив возможность осуществления платежей в один клик.
- *Stripe Bank Transfer API.* Начал работу в июне 2013-го. Данное нововведение не только позволило компаниям принимать платежи, но также программно отсылать их любому количеству провайдеров, продавцов и т. д.
- *Apple Pay on Stripe.* В сентябре 2014-го Stripe выпустил интеграцию для платежей в один клик в приложениях, работающих на iOS. Это устранило необходимость в мануальном наборе деталей карты или информации по доставке.

Корпоративная культура

Нельзя не упомянуть и этот аспект, во многом повлиявший на рост компании. Одна характеристика постоянно приходит на ум, если говорить о культуре Stripe. Это своеобычность, оригинальность, которую сложно выразить словами.

Сотрудники компании подчеркивают ее открытость. Все, в том числе и основатели стартапа, находятся на одном уровне. «Ничто не является секретом, и, как результат, все остаются вовлеченными в процессы компании, ее прогресс и культуру», — объясняет один из работников.

Один из способов создания абсолютной прозрачности — электронные письма. Каждый email в Stripe, даже тот, что предназначен одному лицу, копируется и отсылается всему штату или отдельным командам. Цель такого шага заключается в стремлении добиться повсеместной осведомленности о происходящих в компании событиях. Люди могут вмешаться в диалог и дать совет. Нужная информация сохраняется навечно и легко находится.

Конечно, учитывая потоки писем, требуется определенная фильтрация всех поступающих материалов, но у людей есть возможность

контролировать данный момент, не теряя связь со всеми подразделениями компании.
Согласитесь, что это рождает ощущение невероятной степени доверия к работникам. Никто не боится выразить себя, и это лишь часть стратегии равенства. Stripe часто организовывает групповые активности — обеды за счет компании, выпивку и барбекю после рабочего дня, корпоративные хакатоны.
Плюс ко всему, компания набирает самых талантливых специалистов, а ведь именно люди составляют основу любой корпоративной культуры.
Стоит отметить и автономию на индивидуальном уровне. В Stripe отсутствуют менеджеры. Никто не говорит, что и кому нужно делать. Людям приходится соображать самим, и это приносит свои плоды. Новые продукты «выпекаются» как горячие пирожки, а каждый специалист заботится о своем творении. А теми, кто страстно верит в свои разработки, не нужно управлять.
Нанимая профессионалов и предоставляя культуру, поощряющую инициативу, Stripe настраивает свой персонал на успех. Благодаря философии прозрачности и открытости, сотрудники чувствуют, что им оказали доверие, они получают мотивацию делать компанию лучше, а значит, способствуют ее развитию.

Будущий рост

Дальнейшая мобильная экспансия

Одна из самых перспективных областей развития в мире онлайн-платежей — мобильные устройства. Многие конкуренты Stripe не занимаются мобильными платежами при том, что все больше потребителей оформляют покупки с экранов своих планшетов и смартфонов.
Чтобы обеспечить растущие потребности в оплате с помощью гаджетов, в Stripe разработали уже упомянутый Checkout, ориентированный в первую очередь на мобильные устройства. Тщательно продуманный UX гарантирует предельно простую оплату. Разработчики, познакомившиеся с этой версией, стали обращаться к Stripe для осуществления платежей и с десктопа. Список самых крупных клиентов Stripe, купивших данную услугу, включает Lyft, Dribbble и Instacart.
Поскольку бизнес все больше обращается к мобильным решениям Stripe, компания начинает плотно подбираться к позиции лидера этой индустрии. Большинство других компаний не могут похвастаться дизайном и качеством такого уровня. Конечно, конкуренты подтянутся, но и Stripe продолжит внедрять инновации, улучшать и доминировать среди мобильных разработчиков.

Подход международного масштаба

Во многом глобальный охват Stripe закономерен. Сами братья Коллисон родом не из США, плюс 40% штата компании тоже.

Но это не единственное и не самое убедительное объяснение популярности сервиса за пределами Америки. Залогом внушительного международного распространения стало устранение трения из процесса онлайн-оплаты.

Фокус на широкий охват продолжит играть важную роль, объясняет Джон Коллисон: «Создание этого слоя и модернизация платежной инфраструктуры в интернете — крупная задача… Это означает, что мы должны освоить больше стран и потенциально выйти за пределы платежей с помощью банковских карт. Мы хотим, чтобы процесс оплаты покупок был отлажен для всех продавцов по всему миру».

Несмотря на то, что Stripe в настоящий момент доступен в 13 странах и принимает 139 разных валют, команда все еще продолжает работать над большей открытостью платформы. Планы в этом направлении подразумевают поиск менеджеров для работы на каждом новом мировом рынке, сотрудничество с местными банками и найм дополнительных разработчиков.

Приобретения, экосистема и партнерство

Первое приобретение компании произошло в марте 2013-го, когда Stripe купила мессенджер и приложение по управлению задачами Kickoff. Цена сделки не разглашается. Стартап, основанный Бенжамином Де Коком (Benjamin De Cock), бывшим дизайнером Stripe, дает возможность профессиональным командам работать совместно над проектами как онлайн, так и оффлайн с помощью списков, обмена файлами и сообщениями. Для Stripe данный шаг очерчивает путь к росту бизнеса за счет расширения ценности основного продукта.

Поскольку Stripe позиционирует себя скорее как платформу, нежели чем просто платежный продукт, многие компании как бы надстраивают поверх нее свой сервис, что позволяет увеличивать и кастомизировать части ранее не предоставляемого опыта. Например, компания TKTK выступает в таком качестве, предоставляя подробные отчеты, другие же партнеры могут изменять функциональные возможности Stripe для более легкой работы с разными бизнес-моделями.

Подобно Twitter, взрастившему для стимуляции роста экосистему третьесторонних компаний и запустившему такие продукты, как TwitPic и TweetDeck, Stripe прибегает к развитию с помощью решений отдельных компаний.

Говоря о Twitter, важно упомянуть о переговорах с этой компанией в 2014 году на тему потенциальной eCommerce-инициативы (термин, определяющий переход физических магазинов в онлайн-пространство). Несмотря на то что это общение пока не принесло каких-либо плодов, оно отражает серьезный потенциал для роста за счет партнерства с корпорациями, в котором Stripe будет отвечать за платежную составляющую крупнейших соцсетей и платформ в аспекте eCommerce-инициативы.

Заключение

Даже несмотря на высокие финансовые оценки и приверженность разработчиков, Stripe все еще находится в начале своей истории и испытывает тяжесть борьбы со своими сильными, хорошо инвестируемыми соперниками. Низкая маржинальность платежного бизнеса и необходимость достижения резкого роста для оправдания вложений в $3,5 миллиарда могут стать серьезными испытаниями.

Но трудно оспаривать тот факт, что Stripe удалось гарантировать мощный и долгосрочный двигатель роста, именно поэтому биография компании станет поучительным практическим примером для любого бизнеса, чью основную аудиторию составляют разработчики и чья цель заключается в воспроизведении такой схемы развития и построении клиентской лояльности.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 17
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 19

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве» ориентировано на получение обучающимися знаний об основах организации управления временем, принципах и технологиях селф-менеджмента в практике организации личной и корпоративной работы как средства повышения эффективности профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебных планов по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент как дисциплина по выбору.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица с использованием инструментов селф-менеджмента.

Задачи изучения дисциплины:

- знакомство с основными инструментами и техниками селф-менеджмента, такие как целеполагание, хронометраж, распределение рабочей нагрузки, их назначением в селф-менеджменте.
- получение знаний о методах планирования и расстановки приоритетов как нематериального ресурса профессионального развития;
- изучение технологий эффективной организации времени на персональном и корпоративном уровнях с использованием инструментов селф-менеджмента такие как хронометраж, самомотивация, эффективный обзор задач, распределение рабочей нагрузки;
- освоение базовых навыков разработки и составления интеллект-карт различных видов в зависимости от целей и характера получаемой информации, разработки двумерных графиков и составления контрольных списков;

- освоение базовых навыков грамотной постановки целей и принятия взвешенных решений на основе анализа вариантов с помощью методов приоритезации при решении вопросов.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.2** Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	Значение инструментов селф-менеджмента в выполнении бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке	Использовать инструменты селф-менеджмента такие как хронометраж, самомотривация , эффективный обзор задач, распределение рабочей нагрузки для выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке	Грамотной постановки целей и принятия взвешенных решений на основе анализа вариантов с помощью методов приоритезации при решении вопросов	Контактная работа: Лекции, Практические занятия Самостоятельная работа,

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Из них в форме практической подготовки	Самостоятельная работа	Форма ТКУ /баллы Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра			
	Очная форма										
Тема 1. Сущность и определение понятия «селф-менеджмент». Целеполагание.	4			2						8	Эссе/10 Ситуационный практикум / 10
Тема 2. Хронометраж.	4			2						8	Индивидуальное проектное исследование /20 Ситуационный практикум / 10
Тема 3. Планирование.	2			4						6	Ситуационный практикум / 10
Тема 4. Эффективный обзор задач.	2			2						6	Ситуационный практикум / 10
Тема 5. Приоритеты. Методы расстановки приоритетов.	2			5						6	Ситуационный практикум / 10
Тема 6. Самомотивация. Распределение рабочей нагрузки.	1									8	Реферат /20
Всего:	**15**			**15**						**42**	**100**
Контроль, час	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Сущность и определение понятия «селф-менеджмент». Целеполагание.

Понятие и сущность селф-менеджмента, история становления отечественного селф-менеджмента, современный селф-менеджмент в предпринимательстве, селф-менеджмент как система: основные уровни.

Основные понятия и определения целеполагания. Проактивный и реактивный подходы к жизни: определение, различия, значимость для целедостижения. Расширение проактивности: «Круг забот» и «Круг влияния». Ценности как основа целеполагания. Мемуарник как инстрмент для определения своих базовых ценностей. Подходы к определению целей. Формулирование целей: SMART-критерии. SMART-цели и надцели: две стратегии целедостижения. «Воронка шагов» и «Веер возможностей». Стратегическая картонка как инструмент стратегического целеполагания. Ключевые области жизни: определение. Цели и ключевые области жизни. Карта ключевых областей жизни.

Тема 2. Хронометраж.

Особенности времени как ресурса. Поглотители времени: определение понятия, основные виды поглотителей. Способы минимизации неэффективных расходов времени. Определение понятия, суть и задачи хронометража. Техника полного хронометража. Техника сокращенного хронометража. Анализ личной эффективности на основе данных хронокарты. Классификация расходов времени. Типичные затруднения ведения хронометража и способы их преодоления.

Тема 3. Планирование.

Неоднородность времени: линейное и нелинейное время. Два типа задач. Определение понятия контекст. Основные типы контекстов. Определение понятия и задачи контекстного планирования. Техника контекстного планирования. Инструменты контекстного планирования. Планирование дня. Три типа ежедневных задач: жесткие, гибкие, бюджетируемые. Алгоритм планирования ежедневных задач разного типа. Метод структурированного внимания. Планирование на основе метода структурированного внимания. Горизонты планирования. Результато-ориентированное планирование (формула эффективной постановки задач).

Тема 4. Эффективный обзор задач.

Суть обзора задач в селф-менеджменте. Основные понятия и определения. Инструменты создания обзора задач: особенности каждой группы инструментов. Контрольные списки. Двухмерные графики. Технология Майнд-менеджмент с использованием интеллект-карт для

создания эффективного обзора задач. Области применения технологии майнд-менеджмент. Значение интеллект-карт как инструмента визуализации для организации системы сбора необходимой информации. Управленческая полезность применения инструментов создания обзора задач.

Тема 5. Приоритеты. Методы расстановки приоритетов.

Определение, суть расстановки приоритетов в селф-менеджменте. Критерии приоритетности. Значение расстановки приоритетов для предотвращения конфликтов в условиях деловых, межличностных, групповых коммуникаций. Основные способы и методы расстановки приоритетов: матрица Эйзенхауэра, матрица многокритериальной оценки как способы предотвращения возникновения и развития конфликтных ситуаций в условиях коммуникаций. Способ попарного сравнения для расстановки приоритетов. Расстановка приоритетов в ежедневных задачах с помощью многокритериальной оценки (сокращенный вариант). Определение приоритетности долгосрочных целей, определение приоритетности текущих задач. Навязанная срочность и важность, стратегии отказа, «расчистка» навязанной важности и срочности.

Тема 6. Самомотивация. Распределение рабочей нагрузки.

Грамотное распределение рабочей нагрузки. Правила организации эффективного отдыха. Самонастройка на решение задач: методы, способы. Эффективное решение больших трудоемких задач. Техника работы с задачами – «слонами». Использование СМАРТ-критериев для подзадач. Решение мелких неприятных задач.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве» используются такие виды учебной работы, как лекции, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт. Желательно делать пометки, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению ситуационных практикумов.

1. Ознакомление с правилами проведения ситуационного практикума и включение в совместную деятельность.

Текст ситуационного практикума, соответствующего пройденной теме, выдается обучающимся на аудиторном занятии. Решение ситуационных практикумов в рамках изучения дисциплины «Тайм-менеджмент» выполняется в ходе групповой работы, что способствует выработке навыков выработки коллективных решений, командной работы. Для реализации этой задачи, студенты делятся на временные малые группы (команды), каждая из которых работает по выполнению одного задания.

2. Организация совместной деятельности по решению проблемы.

В некоторых случаях работа может быть организована не только в малых группах, но и индивидуально.

В случае групповой работы: участники каждой временной малой группы работают в течение определенного преподавателем периода времени, в течение которого должны представить максимально возможное количество индивидуальных решений, на основе которых выработать единое коллективное решение. В каждой группе выбирается или назначается «спикер», представляющий решение малой группы. На вопросы аудитории и/или преподавателя отвечает и спикер, и любой из участников малой группы.

Оценивание выступления осуществляется по содержательной стороне решения, технике выступления, умению находить ответы на спонтанно возникающие вопросы, используя техники презентации, публичного выступления, материалы изученного теоретического материала дисциплины. Преподаватель организует и направляет общую дискуссию.

3. Рефлексия и анализ совместной деятельности.

Преподаватель завершает дискуссию, анализируя процесс обсуждения ситуации и хода работы всех групп, подводит итоги как выполнения задания, так и хода совместной работы групп.

Методические указания для обучающихся по выполнению индивидуального проектно-исследовательского задания.

Приступая к выполнению задания, необходимо изучить главу 2. учебного пособия по селф-менеджменту (техника ведения хронометража, оформление хронокарты).

Выполнить замеры времени в соответствии с заданием в течении времени, указанного преподавателем.

Оформить полученные результаты в виде хронокарты. Если замеры проводились в течении нескольких дней, для каждого дня оформляется отдельная таблица.

Обязательно сделать выводы по заданию: указать все найденные хронофаги; указать причины их возникновения; предложить свои меры по их устранению.

Работа сдается в сроки, указанные преподавателем. Работы, сданные позже указанного срока, могут не приниматься преподавателем для оценивания.

Требования к оформлению проектно-исследовательского задания:

Наличие титульного листа с указанием названия Академии, кафедры, названия задания, данными студента, выполнившего задание (группа, курс, направление подготовки, ФИО полностью, дата сдачи работы).

Наличие отдельных таблиц (в случае нескольких дней наблюдения).

Наличие текстовой части (выводы по заданию) на отдельной странице.

Приложения (схемы, графики, диаграммы) в случае их наличия оформляются на отдельной странице в конце работы.

Работа должна быть скреплена. Работы, не соответствующие требованиям к оформлению, принимаются к оцениванию с понижением баллов.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Подготовку к аудиторным занятиям, которая направлена на решение следующих задач:

- при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем;
- при подготовке к тренингу, дидактической игре – подготовка к выполнению упражнений, результатом которого является обретенный новый опыт, новые знания, сформированные умения и навыки.

2. Расширение проактивности: «Круг забот» и «Круг влияния».
3. Изучение различных подходов к определению целей.
4. Определение ключевых областей жизни
5. Классификация расходов времени.
6. Выявление типичных затруднений ведения хронометража и способы их преодоления.
7. Изучение способа планирования на основе метода структурированного внимания, результато-ориентированного планирования, ориентированность и конкретизированность задач.
8. Изучение области применения технологии майнд-менеджмент и инструментов создания обзора задач.
9. Расстановку приоритетов в ежедневных задачах с помощью многокритериальной оценки
10. Определение приоритетности долгосрочных целей, определение приоритетности текущих задач.
11. Отработку стратегии отказа, «расчистка» навязанной важности и срочности.
12. Распределение рабочей нагрузки.
13. Изучение методов и способов самонастройки на решение задач.

14. Подготовку к зачету по дисциплине, которая включает в себя просмотр всего материала учебника Архангельского Г.А. «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве».

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в интеллект-карте выделять, чтобы при просмотре материала они лучше запоминались.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Реферат

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц машинописного текста, отпечатанного через 1,5 интервала, а на компьютере через 1 интервал (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Эссе

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

Титульный лист

Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Сущность и определение понятия «селф-менеджмент». Целеполагание.	Расширение проактивности: «Круг забот» и «Круг влияния». Подходы к определению целей. Ключевые области жизни: определение. Цели и ключевые области жизни.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка эссе; подготовка к ситуационному практикуму.	Участие в выполнении ситуационного практикума (кейс-стади) с использованием самостоятельно изученных материалов; Подготовка эссе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
Тема 2. Хронометраж.	Классификация расходов времени. Типичные затруднения ведения хронометража и способы их преодоления.	Работа с литературой и интернет-ресурсами. Выполнение индивидуального проектного исследования «Потери времени» Подготовка к ситуационному практикуму. Выполнение заданий ситуационных практикумов по теме с использованием изученного материала. Выполнение заданий ситуационных практикумов по теме с использованием изученного материала.	Участие в ситуационном практикуме. Индивидуальное проектное исследование.
Тема 3. Планирование.	Планирование на основе метода структурированного внимания. Результато-ориентированное планирование (формула эффективной постановки задач). Результато – ориентированность и конкретизированность задач: различия, области применения.	Работа с литературой и интернет-ресурсами. Подготовка к ситуационному практикуму. Выполнение заданий ситуационных практикумов по теме с использованием изученного материала.	Участие в ситуационном практикуме.
Тема 4. Эффективный обзор задач.	Области применения технологии майнд-менеджмент. Управленческая полезность применения инструментов создания обзора задач.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; выполнение практикума «Создание интеллект- карты дисциплины селф-менеджмент»; ситуационный практикум.	Участие в ситуационном практикуме.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
		Подготовка к ситуационному практикуму. Выполнение заданий ситуационных практикумов по теме с использованием изученного материала.	
Тема 5. Приоритеты. Методы расстановки приоритетов.	Расстановка приоритетов в ежедневных задачах с помощью многокритериальной оценки (сокращенный вариант). Определение приоритетности долгосрочных целей, определение приоритетности текущих задач. Правило Парето. Стратегии отказа, «расчистка» навязанной важности и срочности.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; Подготовка к ситуационному практикуму. Выполнение заданий ситуационных практикумов по теме с использованием изученного материала.	Участие в ситуационном практикуме.
Тема 6. Самомотивация. Распределение рабочей нагрузки	Грамотное распределение рабочей нагрузки. Эффективный сон. Самонастройка на решение задач: методы, способы.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; Подготовка реферата; подготовка к ситуационному практикуму. Выполнение заданий ситуационных практикумов по теме с использованием изученного материала.	Подготовка реферата в соответствии с требованиями, изложенными в указаниях по организации самостоятельной работы.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Тайм-менеджмент. Полный курс: учебное пособие / под ред. Г. А. Архангельского. - 3-е изд. - М. : Альпина Паблишер, 2016. - 311 с. - режим доступа https://biblioclub.ru

Дополнительная литература:

1. Савина, Н. В. Тайм-менеджмент в образовании : учебное пособие для вузов / Н. В. Савина, Е. В. Лопанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 162 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12668-6. — URL : https://urait.ru
2. Слинкова, О. К. Персональный менеджмент : учебное пособие для вузов / О. К. Слинкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 105 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13553-4. — URL : https://urait.ru
3. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — URL : https://urait.ru

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Официальный сайт тайм-менеджерского сообщества	http://www.improvement.ru
2.	Официальный сайт компании «Организация времени»	http://www.ov1.ru/
3.	Керженцев П.М. Борьба за время [Электронная книга]	http://www.improvement.ru
4.	Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей. [Электронная книга]	https://spark.ru
5.	Панфилов А. Отличная Технология Постоянства Активного Действия [Электронная книга]	http://www.improvement.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью

подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

•

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Ситуационный практикум (в рамках семинарского занятия)	10-9 – активное участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 2 и более выступлений, высказывание аргументированных и обоснованных точек зрения; 8-5– участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 1-2 и более выступлений, ответы в основном логичны, но недостаточная аргументация; 4-1 – пассивное участие в работе малой группы и выработке коллективного решения, обсуждение 1 выступления, аргументация слабая.
2.	Индивидуальное проектно-исследовательское задание	20 – задание выполнено полностью. Проведено исследование расходов времени за 3-5 дней, представлены данные в табличной форме за все дни наблюдения. Определены основные хронофаги. Определены причины потерь времени. Указаны меры по минимизации потерь времени, приведены обоснования применимости мер. 16-19 – задание выполнено практически полностью. Проведены наблюдения за все 3-5 дней наблюдения и представлены результаты в табличной форме. Определены основные хронофаги. Меры по их устранению приведены не полностью, либо отсутствует обоснование их использования. 10-15 – проведены наблюдения не всех дней (не менее 50%). Выделены основные хронофаги. Причины и меры по минимизации потерь времени не приведены. 1-9 – выполнено наблюдение только по одном дню, при этом хронофаги не определены, выводы по определению их причин и меры по минимизации потерь времени отсутствуют. 0 - работа отсутствует.
3.	Эссе	10 – свободное изложение рассматриваемой проблемы, грамотное использование терминологии дисциплины, логичность и обоснованность выводов; 6-9 – грамотное использование терминологии, свободное и логичное изложение рассматриваемой темы, недостаточно обоснованные выводы; 1-5 – недостаточное использование терминологии дисциплины, недостаточная логичность изложения вопроса, неполнота аргументации авторской точки

		зрения.
4.	реферат	20 – грамотное использование терминологии, указаны актуальность рассматриваемой проблемы, степень разработанности темы (приведен краткий обзор источников), использованы цитаты (прямые и косвенные), приведен список использованных источников, грамотность и логичность изложения, структура работы соблюдена, объем и оформление работы и списка источников соответствуют требованиям к оформлению реферата, логичность и обоснованность выводов; 11-19 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 1-10– грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения. 0 - работа не представлена на проверку.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к индивидуальным проектно-исследовательским работам:</u>

Индивидуальный проектно-исследовательская работа 1 по теме 2.

Проведите полный хронометраж трех-пяти своих рабочих (учебных) дней. Занесите данные в таблицу:

Время начала	**Длительность**	**Вид работы / Что делал?**	**Результат / что сделал?**	**Анализ**

Пример заполнения:

Время начала	**Длительность**	**Вид работы**	**Результат / что сделал?**	**Анализ**
13. 35	1ч 20м	Обсуждение хода выполнения работ по проекту «Томск»	Непродуктивное совещание. Много слов, проект стоит на месте.	Проект интересен, но буксует из-за внутренней несогласованности Сократить время на обсуждения (м.б., постановка задач ч/з Outlook с настройкой контроля исполнения + санкции за срыв сроков?)
15.00	1ч.	Встреча с представителем «Маверикс»	Интересен и предлагаемый проект, и человек, и взаимная выгода от реализации проекта.	Польза очевидна.

Время начала	Длительность	Вид работы	Результат / что сделал?	Анализ
16.10	25м	Дозванивался до клиента, чтобы выяснить причину задержки оплаты по счету	Спрашивается, а на что мне секретарь отдела??? Только потерял время…	Типичный хронофаг: делегировать!!! Научиться отсеивать лишнее. Расставлять приоритеты в делах!

Проанализируйте полученные данные:

1. Выявите свои поглотители времени, отметив их в графе «Анализ».
2. Подсчитайте, сколько времени в день было израсходовано неэффективно.
3. Подумайте, что вы можете сделать, чтобы сократить количество растрачиваемого времени? Предложите меры по минимизации неэффективных расходов времени.

Запишите полученные результаты и способы борьбы с хронофагами.

Типовые задания к ситуационным практикумам

Ситуационный практикум № 1 по теме 4. Интеллект-карта курса « Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве».

Создайте карту курса « Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве», используя *7 базовых правил создания карты ключевых областей жизни*:

1. Возьмите лист формата А4, расположите его горизонтально (альбомная раскладка).
2. Начните в центре чистой страницы. Предоставьте своему мозгу творческую свободу двигаться во всех направлениях.
3. В качестве центральной идеи используйте изображение. По своему потенциалу образ стоит тысячи слов, он приятен глазу и помогает вниманию концентрироваться. Внутри изображения или рядом поместите простую надпись: «селф-менеджмент» или аббревиатуру «СМ».
4. Проведите основные «веточки» – темы, входящие в состав курса.
5. Подсоедините главные ответвления к центральному образу. Ответвления делайте изогнутыми. Такое расположение линий сильнее привлекает внимание и более привычно для восприятия, чем прямые линии.
6. Дайте название каждой «веточке» -теме. Подпишите каждую веточку.
7. Для каждой темы курса сформулируйте три ключевых момента, важных, на ваш взгляд для понимания данной темы.

8. Если есть необходимость раскрыть более подробно один или все ключевые моменты, сделайте для них ответвления (но не больше 3-х). Не увлекайтесь глубокой детализацией. Основное назначение карты курса – позволить вспомнить основные термины, определения, правила по ключевым словам.

9. Используйте как можно больше цветов. Цвет стимулирует визуальные центры мозга, активизирует творческое мышление, привлекает интерес.

Не забывайте использовать рисунки для каждой темы (нарисуете сами (что лучше!) или воспользуетесь картинками из Интернета – дело вашей фантазии и вкуса).

В результате работы у вас должен получиться своеобразный «опорный» конспект, пространственная запись конспекта, которая позволит ориентироваться в структуре курса, находить основные ключевые моменты. Преимущество: не надо лихорадочно листать конспект в поисках нужного понятия – вся основная информация представлена на одном листе.

Ситуационный практикум № 2 по темам 1, 4. Карта ключевых областей жизни.

Создайте карту своих ключевых областей жизни, используя *7 базовых правил создания карты ключевых областей жизни*:

1. Начните в центре чистой страницы. Предоставьте своему мозгу творческую свободу двигаться во всех направлениях.

2. В качестве центральной идеи используйте изображение. По своему потенциалу образ стоит тысячи слов, он приятен глазу и помогает вниманию концентрироваться. Внутри изображения или рядом поместите простую надпись: «моя жизнь».

3. Наметьте основные «русла» жизни, которые важны для вас. Сделать это можно простым способом: подумать и записать, из каких частей состоит ваша жизнь (например: Я работаю, значит, одна из областей – работа. По вечерам учусь на заочном: еще одна область – учеба, у меня есть родители, которые для меня важны – семья и т.д.).

4. Подсоедините главные ответвления к центральному образу. Ответвления делайте изогнутыми. Такое расположение линий сильнее привлекает внимание и более привычно для восприятия, чем прямые линии.

5. Используйте как можно больше цветов. Цвет стимулирует визуальные центры мозга, активизирует творческое мышление, привлекает интерес.

6. Формулировки ключевых областей. При выборе названия для любой своей ключевой области стоит использовать существительные, уточняющие прилагательные, но не глаголы. Название ключевой области – это только наименование сферы, в которой есть или планируются какие-либо результаты, а не сами результаты или способы

их достижения.

7. Для каждой ключевой области сформулируйте одну – две стратегические цели. Например, для области «Семья»: Я хочу сделать свой дом теплым и гостеприимным местом, где будет жить вся моя большая семья, и куда будут часто приходить друзья. Для области «Работа»: Я хочу, чтобы моя работа давала мне хорошую материальную поддержку, оставляя мне при этом достаточно времени, чтобы учиться новому.

Не забывайте использовать рисунки для каждой ключевой области (нарисуете сами (что лучше!) или воспользуетесь картинками из Интернета – дело вашей фантазии и вкуса).

Выполните задание:

Посмотрите на свою карту и запишите, есть ли на ней цели, которые противоречат друг другу? Например, в одной области может оказаться цель «Добиться карьерного роста», а в другой – «Больше времени уделять родным и близким людям»: если стремиться к карьерному росту, то это потребует и дополнительного времени (получение второго образования, повышение квалификации, дополнительное обучение по выходным, а может и длительные командировки), тогда получается, что времени на семью будет меньше. Получается, что две цели противоречат друг другу.

Посмотрите на карту и подумайте, есть ли подобные противоречия на вашей карте жизни? Запишите свои наблюдения. Подумайте и запишите, каким образом можно разрешить подобное противоречие? Сделайте вывод о полученной карте и пользе данного инструмента ТМ (объем – не менее 1-2 абзацев, примерно ¼ страницы).

Ситуационный практикум № 3 по теме 3 «День специалиста».

1. Прочитайте размышления о предстоящем дне (текст выдается преподавателем, или см. *Тайм-менеджмент. Полный курс: Учебное пособие. – С.127. – Задание № 1*).

2. Запишите свой вариант плана дня для этого специалиста.

3. Используйте алгоритм жестко-гибкого планирования дня.

4. Объясните, почему Вы именно так распланировали дела и задачи?

5. Какие преимущества даст специалисту в конкретном примере жестко-гибкое планирование?

Ситуационный практикум № 4 по теме 5.

Используя материалы Задания 1, расставьте приоритеты в рабочих задачах специалиста, используя матрицу Эйзенхауэра. Объясните свое решение.

Ситуационный практикум № 5 по теме 5.

Используя технику многокритериальной оценки, определите критерии для оценки приоритетности задач специалиста, объясните значимость каждого критерия. Расставьте задачи в соответствии с определенными вами критериями и сравните с вариантом расстановки приоритетности задач по матрице Эйзенхауэра. Определите, есть ли различия в определении приоритетности задач с помощью этих двух способов, если да, то объясните, чем это вызвано.

Ситуационный практикум № 6 по теме 3.

Определите, какие из приведенных в списке задач – жесткие, какие – гибкие: Написать реферат; в 16.25 позвонить в отдел снабжения начальнику отдела; проверить платежки и внести данные в базу; к 18.00 закончить отчет по проекту «Елец-1020»; не забыть составить список участников конференции; в 17.00 сдать командировочные в бухгалтерию; позвонить инспектору, выяснить, какие изменения произошли в порядке начисления налога; подготовить справку к заседанию Совета Директоров.

Ситуационный практикум № 7 по теме 3.

Определите, какие из приведенных задач – результато-ориентированные, а какие нет. Используя формулу результато-ориентированного формулирования задач, переформулируйте задачи в результато-ориентированный вид.

Позвонить клиенту; оформить договор в соответствии с последними коррективами; лекция; МФПА. Деканат; Почта, папка Входящие; Старые письма; тестовые задания к экзамену.

Ситуационный практикум № 8 по теме 4.

С помощью двумерного графика запланируйте долгосрочное мероприятие по строительству дома.

Ситуационный практикум № 9 по теме 4.

С помощью двумерного графика контроля делегированных задач запланируйте краткосрочное мероприятие по подготовке к участию в отраслевой выставке.

Ситуационный практикум № 10 по темам 4, 6.

С помощью интеллект-карты составьте план выступления на семинаре с докладом по теме «Организация времени».

Ситуационный практикум № 11 по теме 3.

Какие шаги алгоритма жестко-гибкого планирования были выполнены неверно в приведенном примере.

Вторник	15 ноября
9.00 совещание.шеф. важно!	спортзал
10.00 позвонить клиенту важно!	отредактировать статью
11.00 вызвать такси	
12.00 заказать полиграфию и сувениры важно!	
13.00 переговоры. Поставщик важно!	
14.00 подготовка к презентации	
15.00	
16.00 подготовить слайды и текст к выставке важно!	
17.00	
18.00 презентация важно!	
19.00 внести информацию в БД навести порядок на рабочем месте	
20.00 забрать машину из сервиса	
21.00	
22.00	
23.00	
24.00	

Ситуационный практикум № 12 по теме 3.

Запланируйте задачи на день, используя алгоритм жестко-гибкого планирования.

Написать реферат; в 16.25 позвонить в отдел снабжения начальнику отдела; проверить платежки и внести данные в базу; к 18.00 закончить отчет по проекту «Елец-1020»; не забыть составить список участников конференции; в 17.00 сдать командировочные в бухгалтерию; позвонить инспектору, выяснить, какие изменения произошли в порядке начисления налога; подготовить справку к заседанию Совета Директоров.

Ситуационный практикум № 13 по теме 4.

Создайте интеллект – карту для решения проблемы дорожных пробок в мегаполисе (выхода из мирового экономического кризиса, глобального потепления, создания своей успешной и прибыльной компании).

Ситуационный практикум № 14 по теме 1.

Примените СМАРТ-критерии к следующим целям: «получить хорошее образование», «найти хорошую работу», «хорошо выглядеть», «улучшить свою физическую форму».

Примерные темы эссе:

1. Мои достижения через 10 лет.
2. Мой рабочий день через 5 лет.

3. Один день из моей будущей профессии.
4. Один день из будущего. Как я достиг своих целей.
5. Технология постоянства активных действий в моей практике целедостижения.
6. Визуализация целеполагания. Карта ключевых областей и целей.
7. Цели и ценности. Значение выбора цели на основе своих ценностей.
8. Карта целей – значение для целеполагания.
9. Бесцельная жизнь. Жизнь для цели, жизнь без цели или цель жизни?
10. Письмо себе из будущего. Советы себе настоящему
11. Что ценно для меня и не ценно для других
12. Что ценно для других и не ценно для меня самого
13. Что значит для меня моя цель
14. Реактивность и проактивность – два подхода к жизни
15. Зачем нам нужен СМАРТ. Техника формулирования целей.

Примерные темы рефератов:

1. Селф-менеджмент студента: особенности организации времени студента, инструменты, техники, приемы организации времени.
2. Селф-менеджмент делового человека: актуальные проблемы и способы их решения.
3. Особенности использования техник селф-менеджмента в своей профессиональной деятельности.
4. Способы самонастройки на работу (аналитический обзор по материалам открытых источников).
5. Способы распределения рабочей (учебной) нагрузки. Значение инструментов селф-менеджмента для повышения личной работоспособности.
6. Майнд-менеджмент в современном бизнесе: области применения и особенности использования метода для решения бизнес-задач.
7. Особенности организации времени и применения техник селф-менеджмента в практической деятельности организации.
8. «Маленькие хитрости» селф-менеджмента: наиболее популярные инструменты организации времени (аналитический обзор по материалам интернет-ресурсов и списка дополнительной литературы).
9. «Время менять мир». История отечественного селф-менеджмента.
10. Как настроиться на рабочий лад. Обзор эффективных техник самомотивации.
11. Распределение рабочей нагрузки. Правила организации эффективного отдыха.

12. Способы самонастройки, планирования и распределения нагрузки для преодоления прокрастинации.

13. Как справиться с прокрастинацией: инструменты и техники селф-менеджмента для преодоления синдрома «откладывания на потом».

14. Селф-менеджмент: история и современность. Аналитический обзор источников по теме организации времени.

15. Сравнительный анализ инструментов и техник селф-менеджмента для достижения целей.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение студентом заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины.	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **«Зачтено»** — **90-100**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. — **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. — **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** — **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. На какие типы делятся задачи в соответствии с матрицей Эйзенхауэра? Дайте краткую характеристику каждому типу задач.
2. Раскройте понятие «селф-менеджмент». Сформулируйте основные задачи селф-менеджмента.
3. Дайте определение понятий «задачи-слоны», «задачи-лягушки». Приведите примеры таких задач из практической деятельности организации.
4. Какие методы расстановки приоритетов вы знаете? Дайте краткую характеристику каждому из методов.
5. Дайте определение понятия «поглотители времени». Приведите примеры. Объясните, в чем особенности поглотителей времени.
6. Прокомментируйте утверждение: «любая цель может быть показателем хронометража». Объясните, почему необходимо переформулировать цель в показатель. Ответ аргументируйте.
7. Раскройте суть способа работы с крупными трудоемкими задачами. Объясните, что подразумевается под «иллюзорными» и «реальными» подзадачами («бифштексы»).
8. Назовите все способы самонастройки, которые вы знаете. Раскройте суть одного из перечисленных способов.
9. Назовите основные ошибки организации отдыха в течение дня. Приведите правила организации эффективного отдыха, помогающие избежать ошибок.
10. Дайте определение понятиям «планирование» и «контекстное планирование». В чем состоит особенность контекстного планирования? Ответ обоснуйте.
11. Назовите правила составления интеллект-карты (Mind Map). Преимущества использования этого инструмента обзора задач. Назовите области применения интеллект-карт.
12. Раскройте понятие «хронометраж». Объясните, почему хронометраж называют основой организации времени.
13. Назовите правила организации эффективного отдыха. Охарактеризуйте каждое из них.
14. Существует три группы инструментов обзора задач. Назовите инструменты, относящиеся к каждой из этих групп.
15. Перечислите основные техники борьбы с поглотителями времени. Кратко охарактеризуйте их.
16. Объясните, что такое SMART-цели и «надцели». Приведите примеры.
17. Какой из методов расстановки приоритетов наиболее эффективен в ситуации выбора одного из множества вариантов? Ответ обоснуйте.

18. Назовите шаги алгоритма жестко-гибкого планирования. Объясните, какие действия выполняются в каждом шаге.

19. Дайте определение понятий: «гибкие задачи», «жесткие задачи». Сформулируйте особенности планирования этих задач. Ответ аргументируйте, приведите примеры задач каждого типа.

20. Перечислите пять правил эффективного планирования дня. Дайте краткую характеристику каждому из них.

21. Раскройте суть метода структурированного внимания.

22. Раскройте суть проактивного и реактивного подходов к жизни. Объясните, как можно определить, какого подхода придерживается тот или иной человек.

23. Объясните, в чем разница между задачей и проблемой; задачной и проблемной ситуациями. Ответ обоснуйте. Приведите примеры.

24. Перечислите, из каких частей состоит структура внимания. Назовите правило перемещения задач через границы областей. Раскройте правило перемещения на примере.

25. Раскройте определение понятия «контекст». Назовите, на какие типы можно разделить (условно) все контексты.

Задания 2-го типа

1. Объясните, в чем особенность работы с задачами-«слонами» и задачами-«лягушками». Какие способы применяются при работе с этими задачами?

2. Раскройте на примере суть применения в целеполагании техники SMART. Дайте краткую характеристику каждому SMART-критерию.

3. В чем, по вашему мнению, состоит разница между временем-Хронос и временем-Кайрос? Обоснуйте свой ответ.

4. Прокомментируйте утверждение: «Использование контекстов способствует созданию более гибкой системы планирования, и позволяет реагировать на любые изменения ситуации». Обоснуйте свой ответ, приведите пример из своей жизни.

5. Дайте определение понятиям: «Хронос», «Кайрос», «Хронофаг». Объясните, каким образом они взаимосвязаны.

6. Прокомментируйте утверждение: «эффективное мышление – основа личной эффективности, а хронометраж – инструмент выработки этого мышления». Ответ аргументируйте.

7. Прокомментируйте утверждение: «большинство задач, с которыми мы сталкиваемся, можно отнести к разряду гибких». В чем особенность планирования таких задач? Ответ аргументируйте. Приведите примеры гибких задач из практики бизнеса (организации).

8. Объясните, каким образом используется метод структурированного внимания при организации системы планирования. «Горизонты планирования» и правила планирования «День- неделя» в ежедневнике.

9. Объясните, в чем особенность бюджетируемых задач в ежедневном планировании. Аргументируйте ответ, приведите примеры бюджетируемых задач организации (компании).

10. Каким образом взаимосвязаны «ступени» «лестницы селф-менеджмента». Приведите примеры. Ответ обоснуйте.

11. Существует утверждение, что проактивный человек никогда не ошибается, всегда выходит победителем, никогда не отступает. Прокомментируйте данное утверждение, проиллюстрируйте свой ответ примерами. Поясните, в чем отличие проактивного и реактивного подходов к жизни.

12. Объясните, каким образом «хронофаги» влияют на уровень организованности времени человека.

13. Назовите, какой из инструментов обзора подходит для работы с проектными задачами, а какой – для поиска решения проблемы. Обоснуйте свой ответ.

14. Объясните, каким образом двумерные графики позволяют увидеть совокупность элементов (задач) и установить взаимосвязь между ними. Назовите правила создания двумерных графиков.

15. Прокомментируйте следующее выражение: «Двумерные графики отлично работают в задачных ситуациях, а для решения проблемных ситуаций больше подходит инструмент «Древовидная карта (Mind Map)». Аргументируйте свой ответ.

16. Раскройте суть грамотного формулирования целей с помощью техники SMART. Перечислите все SMART-критерии.

17. Объясните, каким образом результато-ориентированное формулирование задач в плане способствует достижению поставленных целей? Ответ аргументируйте. Приведите примеры.

18. Объясните, что это означает понятие: «типовые личные контексты». Дайте объяснение, почему для организации гибкого планирования используются типовые личные контексты. Приведите примеры типовых личных контекстов.

19. Назовите, какой из инструментов обзора задач способствует развитию неординарного мышления и творчества. Ответ обоснуйте.

20. Согласны ли вы с утверждением, что существует два разных понятия для обозначения времени? Обоснуйте свой ответ.

21. Объясните, в чем принципиальное отличие двумерного графика регулярных задач от двумерного графика долгосрочного планирования.

22. Могут ли данные, полученные в ходе ведения хронометража повлиять на дальнейшее планирование. Аргументируйте свой ответ.

23. Объясните, какие из инструментов контекстного планирования больше подходят для организации командного планирования. Аргументируйте свой ответ.

24. Раскройте на примере (примерах), каким образом связаны умение ставить цели и организация своего времени.

25. Какие из способов самонастройки на работу, по вашему мнению, можно применить в ситуации, требующей быстрой настройки на выполнение своих обязанностей. Обоснуйте свой ответ.

Задания 3-го типа

1. Вы, как ведущий специалист, получили задание организовать подготовку вашего отдела к участию в выставке, открывающейся через 3 мес. Вам необходимо определить объем задач, распределить темы докладов между сотрудниками, контролировать исполнение и отчитываться о ходе подготовки перед руководством. Какой инструмент (какие инструменты) селф-менеджмента вы будете использовать в первую очередь для эффективной организации работы?
2. Вам поручено разработать новый проект. Но ваши подчиненные жалуются, что им не хватает времени на выполнение всех задач по первому проекту, они и так задерживаются после рабочего дня на 2, а то и 3 часа. Вы подозреваете, что сотрудники используют свое рабочее время неэффективно. Какой техникой селф-менеджмента необходимо воспользоваться в первую очередь, чтобы подтвердить или опровергнуть ваше предположение? Ответ аргументируйте.
3. При работе над делом-«слоном» – изучением английского языка – специалист разделил его на «бифштексы». Определите, какие из этих «бифштексов» «реальные», какие – «иллюзорные». Переформулируйте «иллюзорные бифштексы», сделав их «реальными»:

a. Читать на английском.
b. Курсы.
c. Ежедневно 30 минут смотреть фильмы на английском языке.
d. Учить слова.
e. Ежедневно смотреть упражнения по грамматике.

4. Вы – специалист в крупной компании. К вам в кабинет в течение дня постоянно забегают сотрудники с очень срочными, но не важными вопросами, для решения которых требуется определенное время. Предложите эффективное с точки зрения селф-менеджмента решение, как поступить в данной ситуации. Ответ обоснуйте.
5. Руководитель поставил перед сотрудником цель: «Увеличить прибыль, где-то к концу года». Определите, соответствует ли данная формулировка цели SMART-критериям. Если необходимо, внесите коррективы в формулировку, чтобы она отвечала полностью SMART-критериям
6. Вам поручено осуществить общее руководство процессом подготовки компании к участию в международной выставке-конференции «Развитие 21-го века». Какими инструментами Селф-менеджмента вы воспользуетесь в первую очередь? Ответ аргументируйте.

7. Вы – ведущий специалист. К вам в кабинет приходит другой сотрудник с очень важным, но не срочным вопросом, для решения которого потребуется присутствие других сотрудников вашего отдела. Предложите эффективное с точки зрения селф-менеджмента решение, как поступить в данной ситуации. Ответ обоснуйте.

8. Руководитель сформулировал задачи для своих подчиненных. Определите, какие из приведенных задач не являются результате-ориентированными, переформулируйте их в результато-ориентированный вид:

- Договор 156/12.01.11. Реквизиты.
- Консультации, отчет.
- Позвонить Архипову, «МСИН», уточнить номер счета к договору 25-19.
- Совещание, 14.30, сотрудники.
- Тренинг.
- Outlook, настройки.

9. Руководитель провел хронометраж своего рабочего дня. Проанализируйте фрагмент его хронокарты. Определите основные поглотители времени, количество «съеденного» ими времени. Предложите способы минимизации непродуктивных расходов времени.

Время начала (окончания)	**Мин.**	**Вид работы**
11-45 (11-50)	5	Позвонила Шмакову, назначила встречу по возможному сотрудничеству
11-50 (12-15)	25	Дооформила отчеты за месяц. Хотя это задача Крутиковой.
12-15-12-35	20	???? что делала
12-35 (13-00)	25	ПОЧТА, ТЕЛ РАЗГОВОРЫ
13-00 (13-30)	30	Запрос Журавлевой о проделанной работе
13-30 (14-00)	30	Корректировка письма в суд по сложному клиенту
14-00-14-28	28	ОБЕД

10. С помощью двухмерного графика запланируйте выполнение крупной долгосрочной задачи «Подготовиться к выставке». Количество подзадач – не менее 10. Определите тип графика:

- для решения проекта;
- долгосрочных задач, не связанных между собой единым проектом;
- график обзора регулярных задач;
- контроля делегированных задач.
- Обоснуйте свой выбор.

11. Используя алгоритм жестко-гибкого планирования дня, запланируйте приведенные задачи, записав их в соответствующие части плана. Обоснуйте, почему те или иные задачи вы внесли в жесткую или гибкую часть плана.

a) Позвонить клиенту, напомнить о встрече

b) Подготовить повестку дня к собранию в 15.00.

c) 12.20 – провести собеседование с кандидатом на должность специалиста.

d) Срочно позвонить в главный офис – есть претензии к нашему отчету.

e) 14.00 – встреча с представителем поставщика оборудования.

f) Обязательно до конца дня провести расчет бюджета на оборудования для проведения выставки

g) проверить знание регламента новым сотрудником.

Жесткие задачи		**Гибкие задачи**
9.00		
10.00		
11.00		
…	….	….

12. Установите соответствие между типами задач и списком задач. Обоснуйте свое решение.

Жесткие задачи	**Гибкие задачи**

Задачи:

a. Провести совещание по вопросу увеличения числа потенциальных клиентов 16.04.08 в 15.00.

b. Позвонить Сидорчуку, узнать причину отказа крупной компании от наших услуг.

c. Сегодня обязательно нужно проверить, прошел ли платеж от «Маверикса» или нет.

d. Представить новую концепцию развития отдела в понедельник, в 13.00.

e. Хорошо бы до вечера закончить отчет о проделанной работе за неделю.

f. Сегодня обязательно нужно встретиться с представителем заказчика.

13. Вы назначены ответственным за организацию подготовки вашей компании к участию в выставке. В подготовке будет участвовать 5 ваших сотрудников. Ваша задача – распределить задачи между участниками, контролировать их исполнение, руководить процессом подготовки. Какой из инструментов селф-менеджмента вы выберите, чтобы сделать процесс руководства максимально эффективным? Обоснуйте свой выбор.

14. На совещании руководством было принято решение сменить компанию, поставляющую оборудование, но выбор пока не сделан. Сотрудникам дано задание представить на следующее совещание список приемлемых вариантов. Для решения задачи сотрудники решили воспользоваться матрицей многокритериальной оценки. Помогите коллегам сформулировать не менее 7-ми критериев оценки, по которым можно сделать выбор.

15. Приведите пример типовых поглотителей рабочего (учебного) времени (3-5). Предложите меры по минимизации непродуктивных расходов рабочего времени. Какие типовые поглотители времени встречаются в вашей повседневной жизни. Опишите способы борьбы с ними.

16. Установите соответствие между приведенными типами контекстов и списком гибких задач:

КОНТЕКСТЫ			
места	человек, группа людей	внешние обстоятельства	внутренние обстоятельства

Задачи:

a) Если опять будет задержка информации, сегодня на совещании руководителей поднять вопрос о координации работы.

b) Поучаствовать в собеседовании с кандидатом на должность администратора, если будет настроение.

c) Если будут приняты изменения «Требования к сотрудникам компании», придется переделать наш внутренний регламент 37/18-14.

d) Когда придет факс от «Маверикс», выставить им счет.

e) Когда руководитель вызовет на совещание, надо не забыть уточнить у него вопросы по расчету времени на проведение презентации в фирме «Томск 8».

f) Когда программист будет пробегать мимо – напомнить изменить цены на сайте.

17. Переформулируйте с помощью SMART-критериев цель: «Успешно провести презентацию», сделав понятными критерии достижения желаемого результата.

18. Существует два типа отношения людей к жизни: реактивный и проактивный. Определите (и обоснуйте свое решение), к какому из этих двух типов можно отнести людей, сказавших следующие фразы:
a. Я ничего не могу сделать, обстоятельства сильнее меня.
b. Опять провалил собеседование…но я не виноват, их было пять человек, а я один – они просто меня завалили.
c. Надо выбрать, как сдавать зачет…Все мои пишут тест…и я тоже буду…
d. А может, попробовать поискать другие возможности?
Ответ аргументируйте.
19. Приведите примеры 2-х любых своих рабочих (учебных) дел (задач) – слонов. На примере одного из них раскройте суть технологии работы с задачами-слонами.
20. К какой категории по матрице Эйзенхауэра в зависимости от важности и срочности можно отнести следующие задачи? Ответ обоснуйте.

Задачи	**А**	**Б (B)**	**В (C)**	**Г (D)**
Разобраться на рабочем столе				
Подготовиться к завтрашнему собранию руководителей				
Проверить, что нового «ВКонтакте»				
Написать тезисы к конференции, которые нужно отправить до конца месяца				
Навести порядок в папке «Входящие»				
Провести расчеты по мероприятию для компании «Олимпус», который стартует через месяц				
Навести порядок в комнате				
Подготовить отчет к вечеру, очень нужен, тормозим принятие решения				
Помочь родителям отвезти необходимые им вещи на дачу на ближайших выходных				
Встретиться с друзьями, посмотреть футбол				

21. Используя матрицу Эйзенхауэра, распределите свои рабочие (учебные) задачи по категориям. Приведите не менее 2-х примеров своих задач на каждую категорию. Аргументируйте свое решение.
22. Установите соответствие между типами задач и задачами из списка. Обоснуйте свое решение.

Слоны	Лягушки

Список задач:
a) Позвонить в головной офис, сообщить, что задерживаем сдачу квартального отчета.
b) Оплатить мобильный телефон.
c) Подготовиться к сдаче сессии на «отлично»!

d) Сообщить в технический отдел, напомнить, чтобы изменили цены на сайте.
e) Выучить английский язык для стажировки в Великобритании.
f) Сделать наконец ремонт в квартире.
g) Разработать дизайн для корпоративного сайта.
h) Позвонить сегодня клиенту, сообщить, что переносим встречу из-за болезни специалиста.

23. Отметьте в выдержке из хронокарты корпоративного психолога компании все ситуации, где были обнаружены поглотители времени

Затраченное время	Действие (что делал?)	Результат, комментарии
09.05-09.40	Включил компьютер, Общение с коллегами на личные темы, кофе	Настраиваюсь на работу
09.40-10.20	Просмотр и ответ на входящую корреспонденцию	Много слов, еще раз (в который!) письменно обсуждаем то, что уже обсудили по телефону и на совещании
10.20-10.30	Подготовка к совещанию	Быстро составлял список вопросов и предложений
10.30-11.05	Совещание у Ген.директора, постановка задач на неделю	Опять не успел как следует подготовиться, пришлось вопросы и предложения формулировать на бегу до кабинета. Видно, не я один, рассчитывали минут на 20, а вышло…
11.10-11.55	Распределение между специалистами дел на текущую неделю	Прямая обязанность
11.55-12.05	Перерыв на быстрый кофе и новости	Отдохнул немного
12.10-13.40	Совещание с HR-отделом	В целом, продуктивное совещание, но много времени ушло на обсуждение организационных моментов

24. Выделите в приведенном примере из хронокарты сотрудника оценочной компании все поглотители времени и подсчитайте, сколько времени они отняли

9.00-11.20	Дорога от офиса до кабинета	Забыл книгу, терял время в дороге.
11.20-13.50	Ждал клиента	Клиент опоздал. Перепутал время
13.50-14.20	Встреча с клиентом	Эффективно поработали, смогли решить проблему
14.20-15.30	Поездка на выставку	Оказалось, всего минутах в 30 от предыдущего. Заблудился ввиду незнания местности
15.30-16.00	Выступление на выставке	Успешно выступил. Сфотографировал. Обсудили детали с коллегами
16.00-17.20	Поехал обратно в офис	Общественным транспортом получилось быстро

25. Вы собираетесь пойти на курсы английского языка, чтобы свободно общаться, поехать на стажировку в Великобританию на 1 год. До дня выезда у вас есть 8 месяцев. Вы собрали информацию и составили список курсов. Вам предстоит позвонить во все эти организации и выяснить полную информацию по каждому варианту, которая позволит сделать выбор. Запишите критерии (5-6), которые будут для вас значимыми и помогут правильно расставить приоритеты при выборе и принятии решения.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«История российского предпринимательства»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
3. Тематический план 7
4. Содержание дисциплины 8
5. Методические указания для обучающихся 9
по освоению дисциплины 9
6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 15
7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 17

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «История российского предпринимательства» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент,* утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 970.

Изучение дисциплины «История российского предпринимательства» ориентировано на получение обучающимися знаний об основных этапах становления и особенностях развития предпринимательства на всем протяжении истории России. Студентам предстоит выявить отличительные признаки российского предпринимательства, которые обусловлены исторической спецификой развития России. «История российского предпринимательства» как учебная дисциплина формирует систему теоретических и концептуальных представлений о предпринимательстве как о важном историческом явлении.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебных планов по программам подготовки бакалавров по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент* как дисциплина по выбору

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «История российского предпринимательства» является формирование у обучающихся посредством изучения основных этапов и закономерностей развития российского предпринимательства способности ведения текущей предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица.

Задачи дисциплины:

- знать виды бизнес-моделей в истории российского предпринимательства, социально-экономические и политические факторы, влиявшие на развитие предпринимательства в истории России, основные этапы и закономерности развития российского предпринимательства;

- уметь анализировать и систематизировать всю совокупность социально-экономических и политических факторов, влиявших на развитие предпринимательства в истории России, выявлять основные исторические закономерности развития российского предпринимательства, использовать результаты исторического анализа для определения путей развития российского предпринимательства и

для поиска решения проблем, стоящих перед реализацией бизнес-проектов на современном этапе;

- иметь практический опыт сбора, обработки и интерпретации данных из истории российского предпринимательства для решения организационно-управленческих задач в предпринимательской деятельности.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.2** Применяет собственный трудовой ресурс и поддерживает его на конкурентоспособном уровне в ходе выполнения бизнес-проектов в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке	знает виды бизнес-моделей в истории российского предпринимательства; - социально-экономические и политические факторы, влиявшие на развитие предпринимательства в истории России; - основные этапы и закономерности развития российского предпринимательства	умеет анализировать и систематизировать всю совокупность социально-экономических и политических факторов, влиявших на развитие предпринимательства в истории России; - выявлять основные исторические закономерности развития российского предпринимательства; - использовать результаты исторического анализа для определения путей развития	имеет практический опыт сбора, обработки и интерпретации данных из истории российского предпринимательства для решения организационно-управленческих задач в предпринимательской деятельности	Контактная работа: Лекция Практические занятия: Самостоятельная работа

				российского предпринимательства и для поиска решения проблем, стоящих перед реализацией бизнес-проектов на современном этапе		

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической		
Очная форма											
Тема 1. Особенности и этапы развития российского предпринимательства	4		2							10	Выполнение тестовых заданий/10
Тема 2. Особенности становления и этапы частного предпринимательства в России (IX- середина XIX вв.)	4	2	2							12	Выполнение тестовых заданий/10 Доклад-презентация/5
Тема 3. Подъем и крушение российского предпринимательства (середина XIX в. - 1918 г.). Предпринимательство в СССР	4	2	2							10	Выполнение тестовых заданий/10 Дискуссия/5
Тема 4. Возрождение частного предпринимательства в конце XX в. и его развитие в современной России	3	3	2							10	Выполнение тестовых заданий/10 Доклад-презентация/5 Дискуссия/5
Всего:	**15**	**7**	**8**							**42**	**60+40**
Контроль, час											**Зачет (40)**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Особенности и этапы развития российского предпринимательства.

Предмет и метод истории предпринимательства в России. Особенности и этапы развития российского предпринимательства. Понятие «предпринимательство», его основные виды. История предпринимательства в России как часть отечественной истории. Роль предпринимательства в мировом развитии. Место предпринимателя в государстве и обществе.

Тема 2. Особенности становления и этапы развития частного предпринимательства в России (IX - середина XIX в.).

Истоки российского предпринимательства. Зарождение купечества и мещанства (IX-XVII вв.). Российское предпринимательство в XVIII веке. Законодательное оформление предпринимательского сословия. Основные тенденции в развитии российского предпринимательства в XIX в. История банковского предпринимательства.

Тема3. Подъем и крушение российского предпринимательства (середина XIX в. - 1918 г.). Предпринимательство в СССР.

Расцвет отечественного предпринимательства в конце XIX - начале XX вв. «Золотой век» российского предпринимательства и его крах. Благотворительность и меценатство предпринимателей в дореволюционной России. Особенности предпринимательства в СССР.

Тема 4. Возрождение частного предпринимательства в конце XX в. и его развитие в современной России

Возрождение российского предпринимательства в конце XX в.. Влияние реформ 1980-90-х гг. на возрождение предпринимательства в России. Исчерпание модели российского предпринимательства образца 1990-х гг. Особенности первоначального накопления капитала в России в 1990-е гг. Специфические черты российского предпринимательства на рубеже XX-XXI вв. Многоукладность российского предпринимательства на рубеже XX-XXI вв. Многонациональный характер российского предпринимательства. Криминализация российского предпринимательства на рубеже XX-XXI вв. Направления совершенствования системы российского предпринимательства в 2000-е и 2010-е гг.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «История российского предпринимательства» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, доклады-презентации, дискуссии, тестирование, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя, направленные на развитие навыков профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое Методические указания для обучающихся по участию в лекции

На лекционных занятиях студенты должны иметь в бумажном или электронном виде базовый учебник по дисциплине «История российского предпринимательства» (Тимофеева А.А. История предпринимательства в России: учебное пособие / А.А. Тимофеева. – 3-е изд., стереотип. – Москва: ФЛИНТА, 2016), Перед лекцией необходимо прочитать соответствующую рассматриваемой теме главу учебника. Особое внимание стоит обращать на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, выводы и практические рекомендации.

На лекции стоит задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, в конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на практических занятия, как лучше студентам подготовиться к данным занятиям.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо заранее подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно корпоративному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации. Как правило, презентация по дисциплине «История» включает в себя определения, схемы, таблицы, исторические карты, которые преподаватель поясняет в ходе проведения лекционных

занятий.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Методические указания для обучающихся по участию в проведении семинара

Семинарские занятия по курсу «История российского предпринимательства» призваны закрепить и укрепить теоретические и практические знания обучающихся, полученные ими в результате изучения базового учебника по дисциплине «История российского предпринимательства» (Тимофеева А.А. История предпринимательства в России: учебное пособие / А.А. Тимофеева. – 3-е изд., стереотип. – Москва: ФЛИНТА, 2016), а также рекомендованной дополнительной литературы.

Главная цель семинарского занятия – расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Семинар предназначен для углубленного изучения предмета, овладение методологией, применительно к особенностям изучаемой дисциплины.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающимися, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего

учебного процесса.

Методические указания для обучающихся по подготовке к дискуссии

Дискуссия и обсуждение целенаправленного конкретного вопроса, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями.

Дискуссия по целенаправленному конкретному вопросу, сопровождающаяся обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами.

Задача - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Обсуждение может быть свободным и управляемым.

К технике управляемого обсуждения относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность.

Групповая дискуссия. Для ее проведения все обучающиеся, присутствующие на семинарском занятии, разбиваются на небольшие подгруппы, которые обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему занятия.

Обсуждение может организовываться двояко: либо все подгруппы анализируют один и тот же вопрос, либо какая-то крупная тема разбивается на отдельные задания.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.

2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).

3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.

5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего

зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный материал;

обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;

план сообщения;

краткие выводы из всего сказанного;

список использованных источников.

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку

умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на

дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

сообщать новую информацию;

использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;

дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);

иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

название, сообщение основной идеи;

современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;

живую интересную форму изложения;

акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и

визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Методические указания для обучающихся по подготовке и выполнению теста.

Тестирование позволяет путем поиска правильного ответа и разбора допущенных ошибок лучше усвоить тот или иной материал.

Тестовые задания позволяют оценить знания студентов по всему курсу. Данные тесты могут использоваться:

– студентами при подготовке к зачету в форме самопроверки знаний;

– преподавателями для проверки знаний в качестве формы промежуточного контроля на семинарских занятиях;

– для проверки остаточных знаний студентов, изучивших данный курс.

Тестовые задания рассчитаны на самостоятельную работу без использования вспомогательных материалов. То есть при их выполнении не следует пользоваться учебниками или иными источниками информации.

Для выполнения тестового задания, прежде всего, следует внимательно прочитать поставленный вопрос. После ознакомления с вопросом следует приступать к прочтению предлагаемых вариантов ответа. Необходимо прочитать все варианты и в качестве ответа следует выбрать лишь один индекс (цифровое обозначение), соответствующий правильному ответу. Тесты составлены таким образом, что в каждом из них правильным является лишь один из вариантов. Выбор должен быть сделан в пользу наиболее правильного ответа.

На выполнение теста отводится ограниченное время. Оно может варьироваться в зависимости от уровня тестируемых, сложности и объема теста. Как правило, время выполнения тестового задания определяется из расчета 30-45 секунд на один вопрос.

Критерии оценки выполненных студентами тестов определяются преподавателем самостоятельно. Рекомендуются следующие критерии оценки:

85% – 100% правильных ответов – «отлично»;

66% – 84% правильных ответов – «хорошо»;

50% – 65% правильных ответов – «удовлетворительно»;

менее 50% правильных ответов – «неудовлетворительно».

При подведении итогов по выполненной работе необходимо проанализировать допущенные ошибки, прокомментировать имеющиеся в тестах неправильные ответы.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «История российского предпринимательства» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «История российского предпринимательства» включает в себя:

1) Изучение Тем 1 - 5 в базовом учебнике по «Истории российского предпринимательства» (Тимофеева, А.А. История предпринимательства в России: учебное пособие / А.А. Тимофеева. – 3-е изд., стереотип. – Москва: ФЛИНТА, 2016), а также ознакомление с дополнительной литературой по дисциплине.

2) Подготовка к аудиторным занятиям, которая направлена на решение следующих задач:

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия;

при подготовке к дискуссии – навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных вопросов и научных проблем;

при подготовке к докладу-презентации – подготовка к выступлению и обсуждению какой-либо проблематики, отраженной в подготовленном докладе, поиск ознакомление с необходимыми для доклада источниками информации;

при подготовке к тестированию – подготовка к выполнению тестов, результатом выполнения которых является обретенный новый опыт, знания, сформированные умения и навыки;

3) Подготовка к зачету по дисциплине включает в себя просмотр всего материала базового учебника «Истории российского предпринимательства» (Тимофеева, А.А. История предпринимательства в России: учебное пособие / А.А. Тимофеева. – 3-е изд., стереотип. – Москва: ФЛИНТА, 2016), отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время занятий.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Особенности и этапы развития российского	Роль предпринимательства в мировом развитии. Место предпринимателя в	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой,	Тестовые задания

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма контроля
предпринимательства	государстве и обществе.	базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к дискуссии	
Тема 2. Особенности становления и этапы частного предпринимательства в России (IX-середина XIX вв.)	Законодательное оформление предпринимательского сословия. История банковского предпринимательства.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к докладу-презентации	Тестовые задания, доклад-презентация
Тема 3. Подъем и крушение российского предпринимательства (середина XIX в. - 1918 г.). Предпринимательство в СССР	«Золотой век» российского предпринимательства и его крах. Благотворительность и меценатство предпринимателей в дореволюционной России.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к докладу-презентации	Тестовые задания, дискуссия
Тема 4. Возрождение частного предпринимательства в конце XX в. и его развитие в современной России	Многоукладность российского предпринимательства на рубеже XX-XXI вв. Многонациональный характер российского предпринимательства. Криминализация российского предпринимательства на рубеже XX-XXI вв.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, подготовка к дискуссии, подготовка к тестированию	Тестовые задания, доклад-презентация, дискуссия

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст : электронный // Образовательная

платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474781

Дополнительная литература:

1. Никифоров, О. А. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / О. А. Никифоров, Н. В. Боркина, А. Н. Першиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06205-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473893

2. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08374-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470491

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	История российского предпринимательства	http://historybiz.ru
2.	Электронные тексты документов по курсу российской истории.	https://histrf.ru/biblioteka/b/eliektronnyie-riesursy-po-istorii-rossii
3.	Энциклопедический словарь «История Отечества».	http://www.rubricon.com/io_1.asp
4.	Исторические источники по истории России XVIII - начала XX в. на русском языке в Интернете (Электронная библиотека Исторического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова)	http://www.hist.msu.ru/
5.	Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»	https://cyberleninka.ru

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тестовые задания	10-9 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 8-7 – верные ответы составляют более 70% от общего количества; 6-5 – 50% правильных ответов 4 - 1 – менее 50% верных ответов
2.	Доклад-презентация	5-4 – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование исторической терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; 3-2 – некорректное оформление презентации, грамотное использование исторической терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии. 1 - отсутствие презентации, неграмотное использование исторической терминологии, алогичное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на вопросы в ходе дискуссии.
3.	Дискуссия	5-4 – активное участие в дискуссии, обсуждение 2 и более выступлений, точка зрения аргументирована и обоснована; 3-1 – обсуждение 1 выступления, ответы построены в основном логично, недостаточная аргументация

Типовые тестовые задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовой тест:

1. По отношению к какой территории Соловьев назвал природу «мачехой»?

А) Западной Европе

Б) Восточной Европе

В) Сибири

Г) Юго-Восточной Азии

2. В IX — XI вв. на Руси были известны ремесленники 40-60 специальностей:

А) ремесленники трудились на рынок

Б) ремесленники трудились «на заказ», но их производство уже носило товарный характер

В) ремесленники трудились на «заказ», но это еще не было товарным производством
Г) ремесленники трудились как «на заказ», так и на рынок.
3. Разделение ремесленных специальностей в IX — XI вв. шло:
А) по материалу
Б) по готовым изделиям
В) специализация шла и по материалу и по готовым изделиям
Г) не готов ответить
4. В IX - XI вв. привилегированным партнером Киевской Руси в сфере внешней торговли были:
А) страны Западной Европы
Б) Китай и Индия
В) Арабские страны —
Г) Византия
5. В сфере внешней торговли Киевская Русь использовала в основном:
А) сухопутные торговые пути
Б) преимущественно водные торговые пути .
В) торговые пути, проходившие по мировому океану '
Г) Русь вообще отправляла своих торговцев за рубеж, а все иностранные купцы сами приезжали в Киев
6. Основными статьями русского экспорта в IX -XI вв. были:
А) изделия ремесленников ,
Б) продукция сельского хозяйства
В) продукция присваивающего хозяйства
Г) Рабы, захваченные во время военных походов в другие государства
7. Основными статьями русского импорта в IX г-XI вв. были:
А) предметы роскоши
Б) продукция сельского хозяйства
В) орудия труда
Г) Русь ничего не покупала за рубежом, так как все необходимое для жизни производилось внутри страны.
8. Князь Олег в 911 году заключил торговый договор с:
А) хазарами
Б) волжскими булгарами
В) Византией
Г) Швецией
9. В каком русском городе в XI - XII вв. создается первое корпоративное объединение купцов?
А) в Новгороде
Б) в Киеве
В) во Владимире
Г) в этот период в Киевской Руси вообще не существовало купеческих корпоративных объединений
10. Кого в киевской Руси называли гостями?
А) иностранных купцов

Б) иностранных дипломатов
В) русских купцов
Г) как русских, так и иностранных купцов
11. Внешней торговлей в XI XII вв. в основном занимались:
А) торговцы - профессионалы
Б) ремесленники
В) государство
Г) крестьяне
12. Устав о резах Владимира Мономаха был посвящен:
А) регламентации пошлин, взимаемых с русских купцов
Б) регламентации пошлин, взимаемых с иностранных купцов
В) защите кредиторов
Г) регламентации процентов за кредит
13. Самыми распространенными товарами на внутреннем рынке в XI - XII вв. были:
А) хлеб, соль, железо
Б) ткани, одежда, обувь
В) сахар, чай, кофе
Г) предметы роскоши
14. По какой основной реке проходил путь из варяг в греки?
А) по Дунаю в Средиземное море
Б) по Волге в Каспийское море
В) по озерам и реке Буг
Г) по Днепру в Черное море
15. Какой из русских городов заключил в XII - XIV вв. наибольшее количество торговых договоров со странами Европы?
А) Киев
Б) Великий Новгород
В) Москва
Г) ни один из этих городов
16. В XIV - XV вв. русские города в основном строились:
А) по границам русских княжеств
Б) по берегам рек
В) на пересечении торговых путей
Г) на месте античных городов
17. Какую мануфактуру можно назвать первой в истории России:
А) Хамовный двор
Б) Монетный двор
В) Пушечный двор
Г) Чугунолитейную мануфактуру Демидовых в Туле
18. Первые мануфактуры относились к:
А) купеческому капиталу
Б) дворцовому хозяйству
В) государственному хозяйству
Г) вотчинному хозяйству

19. Какие мануфактуры относились к государственным?
А) казенные
Б) дворцовые
В) вотчинные
20. В XVI в. главным торговым партнером Московского государства была:
А) Англия
Б) Швеция
В) Византия
Г) Германия
21. Когда в России начали активно создавать мануфактуры?
А) в начале XVII в.
Б) в середине XVII в.
В) в начале XVIII в.
Г) в середине XVIII в.
22. Какие методы регулирования торговой деятельности использовало правительство Петра I
А) административные
Б) экономические
В) административные и экономические
Г) торговля не регулировалась правительством

Типовые темы докладов-презентаций:

1. Сферы деловой и общественной деятельности известных династий российских предпринимателей.
2. Особенности становления и развития отечественного предпринимательства времен советской экономики.
3. Политика российского государства по отношению к предпринимательскому сообществу в период перестройки».
4. Характерные черты первоначального капитала в России на рубеже XX-XXI вв.
5. Роль малых и средних фирм в экономике.
6. Социальное предпринимательство: вчера, сегодня, завтра.
7. Социальное предпринимательство в России и за рубежом.
8. Причины и особенности критического отношения людей к предпринимательству и бизнесу.
9. Романтическое отношение людей к предпринимательству и бизнесу.
10. Особенности накопления капитала в разные исторические эпохи.

Типовые задания к дискуссиям на семинаре.

Задание № 1.

В период проведения в России радикальных экономических реформ (90-е гг. XX в.) в СМИ появился ряд публикаций, ставших

популярными, о несовместимости бизнеса и русского национального характера. Подтвердите или опровергните высказанное суждение, ознакомившись с материалом «Из истории предпринимательских династий в России». Проанализируйте характер великороссов, отмечая черты, которые могли способствовать развитию русского предпринимательства. Чем вызван интерес делового сообщества к истории российских предпринимательских династий?

Из истории предпринимательских династий в России.

Всякое явление имеет свою историю и всякая деятельность людей, в том числе и предпринимателей, опирается на опыт предпринимательских поколений.

Предпринимательские династии в России отнюдь не редкость. Память о добрых делах российских предпринимателей, столько лет вытравлявшая из сознания людей, сохранилась, она передается из поколения в поколение. Этому способствуют окружающие нас зримые следы этих дел – действующие до сих пор старые заводы и фабрики, продолжающие служить людям дома, больницы, магазины и многое другое.

Чайная династия Перловых.

В конце прошлого века фамилия Перлов была известна почти каждому москвичу. Начиная с 1787 г. Перловы торговали чаем.

Родоначальник династии Иван Перлов(1700–1759) – московский купец 2-й гильдии. Серьезно начал развивать чайный бизнес его сын Алексей Перлов. К концу 18 века объем чайных поставок достиг 28-30 тысяч пудов ежегодно. В торговых рядах на Красной площади было открыто несколько чайных лавок. Торговля чаем тогда была только розничной и велась в небольших размерах. С 1790 г. после заключения договора с китайским правительством о снятии правовых и экономических ограничений торговая деятельность с Китаем стала более устойчивой.

Постепенно чайный бизнес Перловых расширялся. В 1816 г. семейное дело возглавил старший сын Василий, который вместе с братом открыл первый амбар для оптово-розничной торговли в Старом гостином дворе и ряд чайных магазинов. Три раза в год московские купцы вывозили свою продукцию на ярмарки: в Нижний Новгород на Макарьевскую, в Ярославскую губернию на Ростовскую, и в Курскую на Коренную. В 1836 г. Перловы получили звание почетных граждан, которое присваивалось за успешную торговую деятельность. Благоприятные условия для торговли привели **к** тому, что в 1829 г. ввоз чая превысил его спрос в России. Купцы договорились о «нормировке» (квоте) согласно которой они обязались ввозить в Россию не более определенного количества чая, реально требуемого рынком, а в 1849 г. российские купцы ввели тщательную экспертизу поставляемых чаев на границе.

В 1864 г. при Министерстве финансов России был учрежден особый комитет, при участии депутатов от торгующего в городе Кяхте купечества, для рассмотрения нужд и интересов чайной торговли. В 60-е годы в связи с открытием Суэцкого канала экономическая география претерпела значительные изменения. Транспортировка чая морскими путями оказалась выгоднее сухопутных караванов, которые добирались до Москвы через Монголию и Сибирь несколько месяцев. Перловым пришлось догонять своих конкурентов Боткиных, которые предусмотрительно открыли торговые представительства в Лондоне.

С открытием морских портов чайные предприниматели, с одной стороны, производили закупки на Лондонской бирже, с другой – устремились вглубь Китая. Российские власти старались регулировать чайные потоки, идущие с двух главных мировых рынков – Китайского и Лондонского. В 1877 г. все кредитные пошлины для западной границы были переведены на золото, что, в свою очередь, подняло таможенные обложения на 30%. В то же время были понижены пошлины на Иркутской таможне, что дало возможность Перловым развить региональную сеть: 88 фирменных магазинов торговали чаем в 53 городах России, их них 14 в Москве и 8 в Санкт-Петербурге. Ежегодный оборот фирмы составлял
16 миллионов рублей. Перловы имели несколько магазинов и за границей – в Варшаве, Вене, Берлине, Париже, а кроме того являлись поставщиками российского двора и четырех иностранных дворов – австрийского, румынского, черногорского и нассауского.
Одновременно с предпринимательством Сергей Перлов занимался и благотворительностью, построив церковь Донской Божьей Матери и женский монастырь в Шамордино.

Свое столетие в 1887 г. фирма Перловых отметила, как и подобало фирме такого уровня, пышно и с размахом. Представителям компании высочайшим указом было даровано постоянное дворянство – «во внимание к столетней деятельности их рода» и фамильный герб, на котором красовались шесть жемчужин и девиз «Честь в труде».

Вскоре торговый дом разделился, образовались две самостоятельные фирмы. Сыновья Семена Васильевича – Василий, Иван и Николай – продолжали дело под фирмой «В.А. Перлов», а их дядя основал собственную фирму «Сергей Васильевич Перлов и Ко». Несмотря на родственные отношения компании конкурировали между собой. Особенно это проявилось в период подготовки к коронации Николая II. В столице ожидали прибытия представителей иностранных государство и за право принять их у себя боролись многие торговые дома, что подчеркнуло бы особый статус компании и предоставило возможность наладить неформальные отношения с заграничными партнерами. Каждый из представителей перловского рода, торгуя с Китаем, рассчитывал на внимание китайского императора.

1917 г. разметал семью известных чаеторговцев по всему миру.

Среди тех, кто остался в России – правнук В.А. Перлова, Юрий Константинович Киртбая. Именно он выдвинул идею возрождения деловых и культурных традиций своих предков. Так в 1992 г. было организовано товарищество «Дом Перловых». Спустя три года на его базе было создано ЗАО «Перловы и Ко».

Продолжая линию своих именитых предков, потомки рода Перловых воссоздают фирму с сетью магазинов по России, налаживают деловые контакты по поставкам чая из-за рубежа, восстанавливают старые и создают новые рецепты перловского чая, осуществляют оптовые продажи чая, получаемые из Индии, Китая. Не забывают потомки рода Перловых и о благотворительной деятельности, оказывая помощь Российской православной церкви и, в частности, женскому монастырю в Шамордино.

При ответе на задание необходимо опираться на исторические знания, а также проявлять навыки и умения в анализе и обобщении информации. Необходимо логично, четко и ясно формулировать аргументы в пользу своей точки зрения.

Задание № 2.

В период проведения в России радикальных экономических реформ (90-е гг. XX в.) в СМИ появился ряд публикаций, ставших популярными, о несовместимости бизнеса и русского национального характера. Подтвердите или опровергните высказанное суждение, ознакомившись с материалом «Из истории предпринимательских династий в России». Проанализируйте характер великороссов, отмечая черты, которые могли способствовать развитию русского предпринимательства. Чем вызван интерес делового сообщества к истории российских предпринимательских династий?

Из истории предпринимательских династий в России.

Всякое явление имеет свою историю и всякая деятельность людей, в том числе и предпринимателей, опирается на опыт предпринимательских поколений.

Предпринимательские династии в России отнюдь не редкость. Память о добрых делах российских предпринимателей, столько лет вытравлявшая из сознания людей, сохранилась, она передается из поколения в поколение. Этому способствуют окружающие нас зримые следы этих дел – действующие до сих пор старые заводы и фабрики, продолжающие служить людям дома, больницы, магазины и многое другое.

Из истории предпринимательской династии Морозовых.

Морозовы были одной из немногих династий, где уже к началу XIX в. насчитывалось пять поколений, активно участвующих и в промышленности, и в общественной деятельности, и, будучи явлением

типичным в истории российского предпринимательства, вместе с тем представляют собой особый случай. История Морозовых – это история превращения крепостных крестьян, самоучек в высокообразованных бизнесменов, истинных интеллигентов и утонченных ценителей искусств. В сложнейших условиях почти полной правовой незащищенности Морозовы создавали гигантские по тем временам предприятия, участвовали в сооружении железных дорог, учреждения банков, экономическом освоении окраин. Вместе **с** тем они прославили себя благотворительными делами, созданием выдающихся музейных коллекций.

Итак, символом русского предпринимательства XIX в. стала семья старообрядцев Морозовых. Родоначальник семьи Савва Васильевич Морозов (1770-1860 гг.), крепостной крестьянин с. Зуево, пастух, извозчик, рыбак, ткач-кустарь, пешком ходивший в Москву продавать свой товар, затем – владелец шелкоткацкого предприятия. В 1820 г. Савва Морозов вместе с сыновьями выкупается на волю за 17 тысяч рублей (перед революцией собственные капиталы семьи составляли более 110 млн. рублей). В 1820-1840 гг. Морозовы создали 4 хлопчатобумажные фабрики. О четырех ветвях Морозовского рода обычно говорят, называя их по именам основателей Викуловичи, Захаровичи, Абрамовичи и Тимофеевичи. После окончательного разделения фабрик в 1872 г. каждой из ветвей принадлежала своя фирма: Товарищество Викулы Морозова с сыновьями, Компания Богородско-Глуховской мануфактуры, Товарищество Тверской мануфактуры, Товарищество Никольской мануфактуры Саввы Морозова и Ко.

Викуловичи были старообрядцами-поморцами. В Москве им принадлежали замечательные особняки в Введенском и Леонтьевском переулках, под Москвой — усадьбы в Архангельском-Одинцове и Ославском. Их стараниями построена детская Морозовская больница. Алексей Викулович был кроме тог крупным коллекционером.

Захаровичи отличались твердостью старой веры, жили очень скромно. Внук Давыд Иванович издавал в Москве ряд газет и журналов, в том числе «Русское обозрение», Арсений Иванович – строитель множества старообрядческих храмов и школ, техническое оснащение его фабрик в Глухове считалось одним из лучших в мире.

Тверская мануфактура Абрамовичей получала перед революцией самые большие доходы в России. Их особняки на Воздвиженке, на Пречистенке, на Смоленском бульваре до сих пор украшают Москву. Крупнейшие меценаты Михаил (1870-1903) и Иван (1871-1921) собрали замечательные коллекции живописи.

Тимофеевичи продолжали дело отца и деда. Известнейшими промышленниками и общественными деятелями были Тимофей Савич (1823-1889) и Савва Тимофеевич (1862-1905). Никольская мануфактура в Орехово-Зуеве – самое большое Морозовское предприятие.

Пять поколений Морозовского рода (практически все, родившиеся до 1917 г.), начав с нуля, подняли свое фабричное и торговое дело на небывалую высоту, обеспечили заработком много десятков тысяч рабочих семей, справедливо заслужили славу самых крупных благотворителей и меценатов.

Несколько слов следует сказать особо о Савве Тимофеевиче Морозове. Он был знаменит среди современников, отмечавших не только его близость Художественному театру и либеральную общественную деятельность, сколько «увлечение» рабочим вопросом. По свидетельству
самих рабочих, Савва Морозов за двадцать лет, в течение которых он управлял фабриками, старался создать условия труда, казармы, бараки, школы и больницы лучше, чем у других предпринимателей, развивалась социальная инфраструктура в фабричных поселках, вплоть до организации детских яслей и богаделен. Перестраивались взаимоотношения с рабочими, С.Т. Морозов, которого отец ругал «социалистом», стремился создать систему заинтересованности рабочих в результатах труда, выступил одним из инициаторов выработки правительственного постановления 1903г. о фабричных старостах, пытался внедрить систему участия рабочих в прибылях предприятия.

С именем Морозовых связано представление о влиянии и расцвете московского предпринимательства и в области промышленности, и в ряде благотворительности и культурных начинаний таких, как «Русские ведомости», философское московское общество, Художественный театр, музей французской живописи, клиники на Девичьем поле.

При ответе на задание необходимо опираться на исторические знания, а также проявлять навыки и умения в анализе и обобщении информации. Необходимо логично, четко и ясно формулировать аргументы в пользу своей точки зрения.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «История российского предпринимательства» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами	Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 10 2 вопрос: 10 3 вопрос: 20 **Суммарно ТКУ и ПА** **«Зачтено»**

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	**90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована историческая терминология. Задания выполнены правильно. Студент правильно интерпретирует полученный результат. **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована историческая терминология. Ход решения заданий правильный, результат неверный. Студент в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована историческая терминология. Задания выполнены частично. **«Не зачтено»** **менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не выполнены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1 типа

Теоретические вопросы на знание базовых понятий предметной области дисциплины:

1. Перечислите и проанализируйте основные факторы, оказавшие влияние на развитие предпринимательской деятельности в России.
2. Дайте сравнительный анализ редистрибутивной экономики и товарно-денежной экономики.
3. Дайте сравнительную характеристику систем собственности: власти-собственности и частной собственности.
4. Назовите основные черты национально экономической ментальности (хозяйственной культуры) россиян.
5. Охарактеризуйте хозяйство Киевской Руси с точки зрения развития предпринимательской деятельности.
6. Определите роль государства в экономическом развитии Киевской Руси.
7. Оцените роль внешней торговли в накоплении экономического могущества Киевской Руси.
8. Оцените роль купечества в экономическом прогрессе древнерусского государства.
9. Охарактеризуйте роль городов северо- и юго-запада древнерусского государства в развитии предпринимательской деятельности
10. Проанализируйте последствия татаро-монгольского нашествия

для развития российского предпринимательства.

11. Расскажите о возрождении хозяйственной жизни после монголо-татарского нашествия.

12. Перечислите экономические факторы объединения земель вокруг Москвы.

13. Расскажите о развитии государственного предпринимательства в производственной сфере в XIV-XV вв.

14. Проанализируйте последствия политики Ивана Грозного для судеб российского предпринимательства.

15. Какие типы мануфактур Вы знаете. Каковы особенности мануфактур в России.

16. Дайте определения первоначальному накоплению капитала. Каковы особенности первоначального накопления капитала в России.

17. Какую роль сыграли социально-экономические и социально-политические преобразования первых Романовых в дальнейшем развитии.

18. Какие изменения в положении купеческого сословия произошли в XVII в.

19. Охарактеризуйте экономическую обстановку в России в начале XVIII в.

20. Проанализируйте реформы Петра I в области финансов и торговли с точки зрения предпринимательской деятельности.

21. Определите последствия для российского предпринимательства промышленной политики Петра I.

22. Какова роль Петра I в развитии российского меркантилизма.

23. Охарактеризуйте политику, поощрения промышленности и торговли при преемниках Петра I.

24. Проанализируйте последствия «экономического либерализма».

25. Какие изменения в положении во второй половине XVIII в. Проанализируйте экономический правовой статус купечества.

Задание 2 типа

1. Сопоставьте функции менеджера и предпринимателя.

2. Вся история человеческого общества и его современное состояние связано с бизнесом. Вы согласны с этим высказыванием? Ответ аргументируйте.

3. Какие династии российских предпринимателей вы знаете? На зовите сферы их деловой и общественной деятельности.

4. Охарактеризуйте изменения основных принципов внешней торговли во второй половине XVIII в.

5. Назовите основные предпосылки промышленного переворота в России. Дайте характеристику его особенностей.

6. Проанализируйте либеральные реформы первой половины XIX в. Определите их роль в развитии предпринимательств.

7. Проанализируйте реформы 1860-1870-х гг. с точки зрения

развития предпринимательской деятельности.

8. Оцените роль железнодорожного строительства в развитии предпринимательства России.

9. Роль банков и банковского дела в развитии предпринимательства России.

10. Роль иностранного капитала в развитии российского предпринимательства.

11. Анализ торгово-промышленной и финансовой политике российского государства во второй половине XIX начале XX вв.

12. Сравнительные характеристики финансового капитала и финансовой олигархии в России и в странах Запада.

13. Каковы основные формы, особенности, тенденции развития промышленного предпринимательства в начале XIX в.?

14. Что такое «промышленный переворот»? Когда он происходил в России?

15. Проанализируйте развитие частного банкирского предпринимательства в России в первой половине XIX в.

16. Перечислите основные направления правительственной политики в отношении предпринимательства в дореформенную эпоху. Какова суть двух взглядов на пути развития российского предпринимательства в правящих кругах России первой половины XIX в.?

17. Раскройте суть Манифеста 1807 г. Александра I и «Положения о компаниях на акциях» 1836 г. Николая I.

18. Какое воздействие на судьбу предпринимательства в России оказали либеральные реформы 1860 – начала 1870-х гг.?

19. Что Вам известно о попытках стимулирования частного предпринимательства в пореформенной деревне? Охарактеризуйте их результаты.

20. Проанализируйте процесс формирования банковской структуры России в пореформенный период и его влияние на развитие предпринимательства.

21. Охарактеризуйте основные тенденции правительственной политики в отношении предпринимательства в конце XIX - начале XX в.

22. В чем, на Ваш взгляд, причины повышенного внимания иностранных предпринимателей к России? Какие мероприятия российских властей способствовали притоку иностранного капитала в страну?

23. Какое влияние оказали иностранные капиталы и западная предпринимательская практика на российское предпринимательство в конце XIX - начале XX в.?

24. Назовите наиболее крупные банки конца XIX - начала XX в.

Что было характерно для развития банковского предпринимательства в России в тот период?

25. Какова была социальная структура российского

предпринимательства на рубеже XIX - XX в.?

Задание 3 типа

1. Что представляли собой финансово-промышленные корпорации в России в начале XX в.? Раскройте сущность этих объединений на каком-либо конкретном примере (фирма Рябушинских, группа Второва, корпорация Стахеева и др.).

2. Чем был обусловлен бурный рост аграрного предпринимательства в России в начале XX в.? Какая форма аграрного предпринимательства получила наибольшее распространение? Почему?

3. Когда наметилась тенденция к политической консолидации российской буржуазии? С чем это было связано? В чем конкретно проявилось? Охарактеризуйте политическую программу либерально-оппозиционных предпринимателей (на примере Партии прогрессистов).

4. Какое влияние оказала первая мировая война на развитие предпринимательства в России? Что Вы знаете о деятельности организаций, созданных по инициативе российской буржуазии в тот период?

5. Почему либеральные предприниматели, политические лидеры которых входили в состав Временного правительства, потерпели поражение в 1917 г.?

6. Что означала т.н. «красногвардейская атака на капитал» (В.И. Ленин)? Когда она проводилась большевиками? Охарактеризуйте последствия данной политики.

7. Какова судьба частного предпринимательства в годы НЭПа?

8. Какие основные факторы влияли на формирование психологического портрета российского предпринимателя?

9. Каковы истоки благотворительности и меценатства в России?

10. Перечислите основные побудительные мотивы благотворительности и меценатства деловых людей в дореволюционной России.

11. Чем отличалась благотворительность российских предпринимателей от западных?

12. Что такое дворянская филантропия? Когда и почему она проявилась в России особенно ярко?

13. Перечислите и подтвердите примером экономические мотивы предпринимательской благотворительности (используйте материалы музея).

14. Каковы религиозно-нравственные мотивы предпринимательской благотворительности? Приведите примеры.

15. Каково было значение общественной деятельности российских предпринимателей в конце XIX- начале XX вв. для развития отечественной культуры и искусства? Кто из российских предпринимателей внес наиболее весомый вклад в мировую и отечественную культуру? Приведите примеры своего региона.

16. Каковы причины низкого уровня деловой культуры современного отечественного предпринимательства?

17. Каково место благотворительности и меценатства в современном предпринимательстве? Подтвердите вывод конкретными фактами своего региона.

18. Исторический опыт российского частного предпринимательства показал неистребимость его, даже в годы запрета. В каких формах продолжало существовать предпринимательство в советский период? Подтвердите примерами.

19.Каковы были причины возрождения частного предпринимательства в нашей стране в конце XX в.? Какие государственные документы явились точкой отсчета в его становлении?

20. С чего начиналось возрождение частного предпринимательства в современной России и какие этапы оно прошло за эти годы?

21. Какова роль мелкого бизнеса в современном предпринимательстве? Почему оно доминирует в частном секторе?

22. Каковы основные черты сходства и различий “старого” (традиционного) и “нового” (современного) предпринимательства?

23. Перечислите главные проблемы развития современного частного бизнеса. Каковы позиция и роль государства в развитии частного предпринимательства в современной России?

24. Каковы, на Ваш взгляд, основные условия успешного развития частного предпринимательства в России?

25. Этика российского бизнеса. Социальный портрет делового человека России.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Бизнес и политика»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. Аннотация к дисциплине....3

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5

3. Тематический план....7

4. Содержание дисциплины 8

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....9

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины 20

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....24

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Бизнес и политика» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины «Бизнес и политика» ориентировано на получение обучающимися знаний, умений и навыков, необходимых для осуществления взаимодействия бизнеса с политической средой, использования законных способов влияния бизнеса на формирование органов публичной власти и принятие политических решений, изучение внеэкономических инструментов воздействия на бизнес и законных способов защиты его интересов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению *38.03.02 Менеджмент*, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 как дисциплина по выбору.

Дисциплина изучается на 4 курсе во 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Бизнес и политика» является получение знаний, умений и навыков в области GR, лоббирования, взаимодействия с политическими стейкхолдерами, необходимых выпускникам для осуществления сопровождения текущего ведения собственного бизнеса и выполнения бизнес-проектов на национальном российском рынке.

Задачи дисциплины:

- изучение GR как направления деятельности; понятия и видов стейкхолдеров; социальных и политических факторов, влияющих на ведение бизнеса; основных характеристик политической системы и политического процесса современной России, системы органов публичной власти в РФ, основных характеристик партийных систем России и ведущих стран мира; типовых задач и функций GR, механизмов влияния на формирование и деятельность органов публичной власти, политических партий, иных институтов политической системы общества; понятия и видов лоббирования, предметов и объектов лоббирования, методов лоббирования, практики реализации лоббистских проектов в РФ;
- формирование умений выявлять стейкхолдеров бизнеса, анализировать информацию, связанную с инструментами влияния на них, использовать результаты анализа для определения путей решения проблемы на основе поставленной задачи, выявления факторов,

влияющих на реализацию бизнес-проекта, необходимых ресурсов, выбора и использования законных способов воздействия на принятие политических решений, законных способов защиты интересов бизнеса; планировать работу команды, распределять поручения, определять задачи членам коллектива, координировать и корректировать их действия в ходе реализации проекта, обеспечивать выработку совместного решения;

- выработка практического опыта анализа информации, связанной с инструментами влияния бизнеса на стейкхолдеров, определения законных способов воздействия на принятие политических решений, законных способов защиты интересов бизнеса в рамках проектной задачи по решению конкретной проблемы.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.1.** Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и биз-нес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	знает GR как направление деятельности; понятие и виды стейкхолдеров; социальные и политические факторы, влияющие на ведение бизнеса; основные характеристики политической системы и политического процесса современной России, систему органов публичной власти в РФ, основные характеристики партийных систем России и ведущих стран мира; типовые задачи и функции GR, механизмы влияния на формирование и деятельность	умеет выявлять стейкхолдеров бизнеса, анализировать информацию, связанную с инструментами влияния на них, использовать результаты анализа для определения путей решения проблемы на основе поставленной задачи, выявления факторов, влияющих на реализацию бизнес-проекта, необходимых ресурсов, выбора и использования законных способов воздействия на принятие политических решений, законных	имеет практический опыт анализа информации, связанной с инструментами влияния бизнеса на стейкхолдеров, определения законных способов воздействия на принятие политических решений, законных способов защиты интересов бизнеса в рамках проектной задачи по решению конкретной проблемы; планирования и реализации проектов по лоббированию политических решений, по защите интересов	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

			органов публичной власти, политических партий, иных институтов политической системы общества; понятие и виды лоббирования, предметы и объекты лоббирования, методы лоббирования, практику реализации лоббистских проектов в РФ	способов защиты интересов бизнеса планировать работу команды, распределять поручения, определять задачи членам коллектива, координировать и корректировать их действия в ходе реализации проекта, обеспечивать выработку совместного решения	бизнеса иными законными способами	

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению залач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Политические отношения и политическая система общества	4	2								10	Доклады и их обсуждение /6
Тема 2. Политические партии и выборы	4	2						2		8	Доклады и их обсуждение /6 Презентация проекта по дидактической игре/8
Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность	2	2	2							8	Доклады и их обсуждение /6 Решение задач по практикуму /6
Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий	3	3	2							8	Доклады и их обсуждение /6 Решение задач по практикуму /6
Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и способы противодействия им	2									8	Доклады и их обсуждение /6 Выполнение контрольной работы/10
Всего:	**15**	**9**	**4**					**2**		**42**	**100 (60+40)**
Контроль, час											**Зачет (40)**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Политические отношения и политическая система общества

Бизнес и политика как учебная дисциплина.

Понятие и сущность политики. Политическая власть. Легитимность власти. Политическая система общества. Особенности формирования политической системы современной России. Политические отношения. Политические институты. Субъекты политических отношений. Иностранные агенты. Группы интересов. Группы давления. Общественные объединения. Профессиональные союзы. Элита. Бюрократия. Публичные политики. Стейкхолдеры. Политический процесс.

Государство – понятие и признаки. Форма государства. Функции государства. Органы публичной власти. Президент РФ. Администрация Президента РФ. Правительство РФ. Федеральное Собрание РФ. Судебная система РФ. Органы государственной власти субъектов РФ. Органы местного самоуправления.

Тема 2. Политические партии и выборы

Понятие и функции политических партий. Этапы формирования политических партий. Политические идеологии. Модели политических партий. Снижение доверия политическим партиям. Глобальный кризис политических партий и его причины. Цифровые политические партии как новая модель политических партий – зарубежный опыт. Партийные системы зарубежных стран (США, Великобритания, Франция, ФРГ).

Партийная система РФ. Порядок создания политических партий. Контроль за деятельностью политических партий. Порядок ликвидации политических партий в РФ.

Понятие и виды выборов. Избирательное право. Виды избирательных систем. Понятие избирательной кампании. Стратегия и тактика избирательной кампании. Этапы избирательной кампании.

Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность

Государственное регулирование экономики. Основные направления и пределы государственного вмешательства в хозяйственную жизнь. Административный ресурс. Государственные корпорации. Влияние бизнеса на государственную политику. Проблемы коррупции.

Government relations – понятие и функции. Направления продвижения корпоративных интересов в органах публичной власти. GR-подразделения коммерческих организаций – виды, роль, основные задачи и функции.

GR и лоббистская деятельность – соотношение понятий. Понятие и виды лоббирования. Лоббизм и коррупция. Экономическая эффективность лоббизма. Субъекты лоббирования. Предметы и объекты лоббирования. Методы лоббирования.

Корпоративный лоббизм – понятие и виды. Отраслевой лоббизм. Лоббизм на уровне Президента РФ и Администрации Президента РФ. Лоббизм на уровне Правительства РФ и Аппарата Правительства РФ. Лоббизм на уровне федеральных органов исполнительной власти РФ. Лоббизм на уровне Федерального Собрания РФ.

Объединения предпринимателей в РФ и их роль в защите интересов бизнеса. Российский союз промышленников и предпринимателей. Торгово-промышленная палата РФ. Деловая Россия. Опора России.

Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий

Взаимосвязь политических партий и бизнеса в зарубежных странах. Источники финансирования политических партий. Финансовая отчетность политических партий. Участие бизнеса в деятельности политических партий в РФ. Фандрайзинг – зарубежный опыт. Сравнительный анализ финансирования политических партий России и зарубежных стран.

Выборы как симбиоз бизнеса и политики. Финансирование выборов. Практика организации и проведения выборов в РФ. Участие бизнеса в избирательных кампаниях – российский и зарубежный опыт.

Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и способы противодействия им

Политические и неэкономические риски – понятие и виды. Мониторинг политических и иных внеэкономических рисков. Алгоритм оценки рисков конфликтных ситуаций. Кризисная ситуация. Источники угроз бизнесу. Атака на бизнес – задачи, признаки, этапы, стратегические направления. Негативные коммуникационные технологии воздействия на бизнес и способы противодействия им. Инструменты формирования общественного мнения. Манипуляция сознанием. Слухи как инструмент воздействия на бизнес.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, дидактическая игра, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение

интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – это монологическое изложение основных теоретических положений учебного материала, который предварительно систематизирован и последовательно представлен аудитории преподавателем. Содержание излагаемого материала изложено в виде тезисов в рабочей программе дисциплины, поэтому в случае пропуска студентом лекции он может познакомиться с основными дидактическими единицами данной темы и изучить их самостоятельно.

Для лучшего усвоения учебного материала на лекции преподаватель сопровождает свой рассказ слайдами презентации, на которые вынесены основные термины, классификации и наглядная информация (рисунки, схемы, фото) и т.д.

Также, для лучшего освоения научных знаний необходима и самостоятельная работа студентов с лекционным материалом, состоящая из его повторения, структурирования, анализа.

На вводной лекции преподаватель знакомит студентов с основными формами организации учебной деятельности. На лекции студенты вооружаются необходимым минимумом знаний для самостоятельной работы, преподаватель указывает ее цель и основные направления, наделяет инструментарием в виде методических рекомендаций, что позволяет впоследствии адекватно организовывать собственную самостоятельную работу.

Во-первых, необходимо знать содержание предшествующих лекций, без чего невозможно сознательно усвоить новый материал. Так как на лекциях освещаются не все вопросы программы курса и ряд вопросов, не представляющих большой трудности, выносится на самостоятельное изучение. Преподаватель в ходе лекции указывает, какие именно вопросы темы должны быть самостоятельной изучены, предлагает список источников и литературы, с которыми необходимо ознакомиться, комментирует формы отчетности по самостоятельной работе.

Во-вторых, необходимо слушать лекцию и одновременно ее конспектировать. Правильно организованное конспектирование позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой.

Следует обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации.

Вести запись лекции предлагается в общей тетради, пронумеровав ее и оставив первые страницы для оглавления, что дает возможность быстро найти нужную лекцию. В тетради предлагается записывать дату, номер лекции, тему и план лекции; название вопросов во время лекции можно не записывать, а лишь обозначить их порядковый номер согласно плану.

Целесообразно в лекционной тетради оставить широкие поля, которые можно использовать для записи ссылок на литературу и источники, цитат, а также заполнять их дополнительным материалом при самостоятельном чтении рекомендованной литературы и при подготовке к ситуационным практикумам и тестированию.

Дословно записывать содержание лекции нет необходимости. Конспектирование предполагает фиксирование лишь основных положений, главных мыслей и выводов. Самостоятельная работа студента на лекции и заключается в выделении главного материала. Лекцию необходимо воспринимать творчески, избегать механического записывания, фиксировать ранее неизвестную информацию. Студенту рекомендуется в тот же день обработать свой конспект: прочесть его, вписать пропущенное, исправить неточные выражения, формулировки, искажения, подчеркнуть важные места. По итогам лекционного курса конспекты лекций могут быть проверены преподавателем.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

При подготовке к лекции преподавателю необходимо подготовить материал «презентационного» характера в программном приложении Power Point пакета Microsoft Office согласно фирменному стилю Академии. Презентации дают возможность подать лекционный материал в привлекательном виде. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия конкретной аудиторией и побуждающее ее на позитивное взаимодействие с объектом и/или автором презентации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. Семинар призван обеспечить расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к

семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, источниками и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов согруппников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику – необходимо иметь подготовленный письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по выполнению контрольных работ

В соответствие с учебным планом каждый студент должен выполнить контрольные работы по дисциплине. Задачи контрольной

работы выдаются преподавателем индивидуально по вариантам.

Правила:

- работа должна быть сдана за 10 дней до мероприятий промежуточной аттестации;
- студент обязан выполнять контрольные работы только своего варианта.

Контрольные работы следует выполнять в отдельной для каждой работы ученической тетради, оставляя поля для замечаний преподавателя. Рекомендуется оставлять в конце тетради несколько чистых страниц для исправлений и дополнений в соответствии с указаниями преподавателя.

На обложке тетради студент должен указать форму обучения, направление, профиль, курс, номер группы, свою фамилию, имя, отчество, номер работы, номер зачетной книжки, номер варианта; ученую степень (звание) фамилию, имя, отчество преподавателя.

В конце работы необходимо привести список.

Перед решением задачи каждого задания нужно полностью выписать ее условие. Если несколько задач имеют общую формулировку, переписывать следует только условие задачи нужного варианта. Решение каждой задачи студент должен сопровождать подробными объяснениями и ссылками на соответствующие формулы, теоремы и правила. Вычисления должны быть доведены до конечного числового результата. Ответы и выводы, полученные при решении задач, следует подчеркнуть.

В случае возвращения работы на доработку, следует переделать те задачи, на которые указывает преподаватель, а при отсутствии такого указания вся контрольная работа должна быть выполнена заново. Переделанная работа сдается на повторную проверку обязательно с не зачтенной ранее работой.

В случае возникновения затруднений студент может обратиться к преподавателю или на кафедру.

Методические указания для обучающихся по подготовке доклада и обсуждения

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении,

умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчик должен знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия;
- дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);
- иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления.

Вступление должно содержать:

- название, сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов. Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Выступление с докладом должно сопровождаться демонстрацией презентации, соответствующей теме и структуре доклада и визуализирующей озвученные в выступлении факты и выводы. Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.

2. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.

3. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

4. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда.

Практические советы по подготовке презентации:

- готовьте отдельно: печатный текст, слайды (10-15), раздаточный

материал;

- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего;
- план сообщения;
- краткие выводы из всего сказанного;
- список использованных источников.

Обсуждение доклада проводится после завершения выступления докладчика. Обсуждение сопровождается обменом мнениями, идеями между его участниками.

Задача - обнаружить различия в понимании вопроса и в споре установить истину. Обсуждение может быть свободным и управляемым.

К технике управляемого обсуждения относятся: четкое определение цели, прогнозирование реакции оппонентов, планирование своего поведения, ограничение времени на выступления и их заданная очередность.

Для его проведения обсуждения все обучающиеся, присутствующие на практическом занятии во время выступления их коллеги с докладом, по итогам доклада обсуждают озвученные докладчиком факты и выводы.

Для проведения осуждения необходимо обозначить основные спорные вопросы, проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении дидактической игры

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью с целью выработки коммуникативных навыков, развития мышления, умения применять полученные теоретические знания на практике, быстроты оценки ситуации и принятия решения. Дидактическая игра позволяет вовлекать участников в моделирование процессов будущей профессиональной деятельности, развивает помимо профессиональных навыков, аналитические, рефлексивные способности, умение организовать собственную деятельность и деятельность группы.

Дидактическая игра носит имитационный характер и нацелена главным образом на получение участниками собственного опыта.

Прежде чем приступать к участию в дидактической игре, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о целях и практических задачах игры, о порядке проведения дидактической игры, критериях оценки действий участников игры;

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы, описание игровой ситуации и конкретную роль в дидактической игре с разъяснением функций и порядка действий по сценарию;

По итогам проведения дидактической игры, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Разрабатывая игру, необходимо помнить, что чем больше свобода выбора решений, тем охотней игроки включаются в процесс. Сюжет игры должен представлять собой постоянное столкновение интересов обучающихся. Можно выделить следующие основные этапы разработки игры:

1. Постановка проблемы;

2. Выбор темы;

3. Анализ главных закономерностей создаваемой игры: соотношения, связи, роли, субординация между игроками и т.д;

4. Разработка сценария, состоящего из игровых событий;

5. Создание наиболее вероятного списка решений игроков в каждом игровом событии;

6. Разрабатывается система оценок. Стоит отметить, что не всегда в игре возможно применение количественной оценки. В этом случае применяется метод экспертной оценки;

7. Формулировка правил игры;

8. Предварительная отладка игры.

Успех дидактической игры напрямую связан с качеством ее проведения. Ведущий должен грамотно организовать следующие этапы:

1. «Запуск» игры. Ведущий знакомит игроков с целью игры, с ее описанием. Он распределяет роли, представляет игрокам вводную ситуацию и информационные данные. На этом этапе крайне важным является создание настроя и атмосферы предстоящей игры.

2. Корректировка игры. Из-за затянувшихся рассуждений или из-за неверно выбранной методики решения поставленной задачи игра может затянуться или превратиться в плохо контролируемый процесс. В этом случае ведущий обязан скорректировать ход игры, но таким образом, чтобы не нарушить ее атмосферы. К примеру, часть игроков можно отправить «в командировку» с дополнительным заданием, за основу рассуждений можно принять дополнительно поступившие документы или условия, ведущий может исполнить роль приглашенного со стороны консультанта.

3. Создание дискомфортной среды в группе игроков. Необходимо, чтобы группа игроков оставалась остросоциальной средой, а не средой комфортного психологического общения, при которой чувство защищенности может не позволить решить поставленную перед группой проблему.

4. Предотвращение сплочения группы на основании чего-либо, не связанного с игрой. Вред результативности игры может нанести недовольство игроков неожиданными поворотами сценария, личностью

ведущего, распределением ролей, успехами команд-соперников. Игроки должны понять, что успех зависит не столько от сценарной постановки игры, сколько от их участия в игре.

5. Учет индивидуальных особенностей личности. При распределении ролей следует учитывать психологические особенности игроков: ярко выраженный индивидуализм, повышенная или пониженная самооценка, лидерские качества и т.д.

6. Обсуждение игры участниками выводится за рамки самой игры и проводится после ее окончания.

Оценка работы игроков и команд.

Оценка задач, имеющих конкретное решение и ответ, не должна вызывать затруднения ведущего. Применяемый в некоторых случаях метод экспертных оценок, чаще всего отслеживает следующие аспекты:

1. Общая активность группы (может подразделяться на интеллектуальную и эмоциональную);

2. Степень организованности группы (лидерство, эффективность совместной деятельности, быстрота реагирования на внешние воздействия);

3. Степень индивидуальной активности (соответствие отведенной в игре роли, личный вклад в общее дело, нестандартный подход к решению задач).

Методические указания для обучающихся по выполнению практикумов по решению задач

Практикум по решению задач – выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения, развитие аналитических навыков и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Практикумы по решению задач выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к решению задач, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы;

- получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов,

- предложить ответ по обоснованию решения проблемы, изложенной в практическом задании.

- принять участие в моделируемой дискуссии при обсуждении всех ответов участников по поводу порядка, технологии совершения тех или иных действий по решению задания.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты.

При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

Алгоритм работы с заданием

1. Ознакомление с проблемной ситуацией, изложенной в задании, либо с задачей, связанной с расчетами, с задачей по выявлению фактов, установлению причинно-следственных связей.
2. Поиск и анализ источников информации.
3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос, либо проведение расчетов, либо разработка плана действий.
4. Попросить представить развернутый ответ на проблемный вопрос, либо расчет, либо план действий.
5. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации либо обоснование расчета, либо доказательство наличия причинно-следственной связи.

Примером анализа проблемной ситуации является поиск оптимального обоснованного решения определенной проблемы, составление плана лоббистской кампании, направленной на принятие определенного политического решения, выбор методов лоббирования.

Примером задачи, связанной с расчетами, является определение доли поступлений политической партии/ кандидату на выборах за счет определенного источника финансирования от общего объема поступлений.

Примером задачи, связанной установлением причинно-следственных связей, является выявление лоббистских связей между субъектом предпринимательской деятельности и политическим стейкхолдером.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя. Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине включает в себя:

1) Подготовку к аудиторным занятиям которая направлена на

решение следующих задач:

при подготовке лекции - развитие способности к чтению научной и специальной литературы, позволяющей разобраться в поставленных вопросах;

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия. Для этого необходимо ознакомление с литературой и интернет-ресурсами по темам.

2) Подготовка к зачету по дисциплине включает в себя просмотр всего лекционного материала, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю на занятиях.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Форма контроля**
1	**2**	**4**	**6**
Тема 1. Политические отношения и политическая система общества	Особенности формирования политической системы современной России. Политические отношения. Политические институты. Иностранные агенты. Органы государственной власти субъектов РФ. Органы местного самоуправления.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению доклада	Доклады Обсуждение докладов
Тема 2. Политические партии и выборы	Глобальный кризис политических партий и его причины Контроль за деятельностью политических партий. Этапы избирательной кампании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению доклада	Доклады Обсуждение докладов Презентация проекта по дидактической игре
Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность	GR и лоббистская деятельность – соотношение понятий. Лоббизм и коррупция. Лоббизм на уровне федеральных органов исполнительной власти РФ.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению	Отчет по практикуму по решению задач Доклады Обсуждение докладов

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
1	2	4	6
		доклада Подготовка к практикуму по решению задач	
Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий	Сравнительный анализ финансирования политических партий России и зарубежных стран. Выборы как симбиоз бизнеса и политики. Практика организации и проведения выборов в РФ.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению доклада Подготовка к практикуму по решению задач	Отчет по практикуму по решению задач Доклады Обсуждение докладов
Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и способы противодействия им	Инструменты формирования общественного мнения. Манипуляция сознанием. Слухи как инструмент воздействия на бизнес.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка доклада Подготовка к обсуждению доклада Подготовка к контрольной работе	Доклады Обсуждение докладов Выполнение контрольной работы

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

GR и лоббизм: теория и технологии : учебник для вузов / В. А. Ачкасова [и др.] ; под редакцией В. А. Ачкасовой, И. Е. Минтусова, О. Г. Филатовой. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 438 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14000-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/467457

Дополнительная литература:

1. Корпоративная социальная ответственность : учебник и практикум для вузов / Э. М. Коротков [и др.] ; под редакцией

Э. М. Короткова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 429 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07332-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450048

2. Меньшенина, Н. Н. Лоббизм : учебное пособие для вузов / Н. Н. Меньшенина, М. В. Пантелеева. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 133 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08447-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/453745

3. Политико-административное управление : учебник для вузов / В. С. Комаровский [и др.] ; под редакцией В. С. Комаровского, Л. В. Сморгунова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 407 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10403-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/455491

4. Сальникова, Л. С. Репутационный менеджмент. Современные подходы и технологии : учебник для вузов / Л. С. Сальникова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 305 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08505-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450009

5. Связи с общественностью в органах власти : учебник для вузов / М. М. Васильева [и др.] ; под редакцией М. М. Васильевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 366 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04540-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450085

6. Связи с общественностью как социальная инженерия : учебник для вузов / В. А. Ачкасова [и др.] ; под редакцией В. А. Ачкасовой, Л. В. Володиной. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 351 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08767-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/453280

Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // http://www.consultant.ru

2. Федеральный конституционный закон от 31.12.1996 N 1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации»// http://www.consultant.ru

3. Федеральный закон от 22.02.2014 N 20-ФЗ "О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации"// http://www.consultant.ru

4. Федеральный закон от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ «О политических партиях»// http://www.consultant.ru.

5. Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" от 06.10.1999 N 184-ФЗ// http://www.consultant.ru

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№ п/п	Полное название ресурса	Рекомендуемые разделы, страницы	Адрес ресурса
1.	Президент России	Совещания, заседания, рабочие встречи. Пресс-конференции. Досье событий.	http://www.kremlin.ru/
2.	Современная Россия. Информационно-аналитический портал	Власть. Лица России. Глобализация. Общественные организации.	http://www.nasledie.ru
3.	Аналитический еженедельник Коммерсантъ ВЛАСТЬ»	Отдельные номера журнала.	http://www.kommersant.ru/k-vlast/
4.	Официальный сервер Правительства Москвы	Департамент поддержки и развития малого бизнеса.	http://www.mos.ru/
5.	Российский союз промышленников и предпринимателей – официальный сайт	Новости. Документы. Точка зрения. РСПП.	http://www.rspp.ru/
6.	Общественная организация «Деловая Россия» – официальный сайт	Новости. Идеи. Проекты. ДР государство и общество.	http://www.deloros.ru/
7.	Общественная организация «ОПОРА России» – официальный сайт	Новости. Экспертиза. Правовая защита. Аналитика	http://www.opora.ru/
8.	Единая Россия. Официальный сайт партии	Новости и аналитика. Оппоненты. Партия. Кто есть кто.	http://www.edinros.ru/
9.	Правительство Российской Федерации	Министерства и ведомства. Документы. Законопроектная деятельность.	http://government.ru/
10.	Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации	Объекты законотворчества	http://duma.gov.ru/
11.	Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации	Законодательная деятельность	http://council.gov.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в

себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой

информации http://pravo.gov.ru.

- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Доклад и обсуждение	«6» – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование политологической терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии. «5» – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, 10 не совсем правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование политологической терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик в основном правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся «3-4» – доклад выполнен в основном соответствии с требованиями, 10 не совсем правильно оформленных слайдов презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся «1-2» – доклад выполнен не в соответствии с требованиями,10 не совсем правильно оформленных слайдов презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и обучающихся
3.	Дидактическая игра	«8» – активное участие в процессе с заранее определенной роли, проявленный при этом творческий подход, логика и аргументированность в решении поставленной задачи «4-7» – активное участие в процессе с заранее определенной роли, проявленный при этом творческий

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		подход, но недостаточно логично и аргументировано решена поставленная задача. «1-3» - активное участие в процессе в заранее определенной роли, проявленный при этом творческий подход, но содержание, логика и аргументированность поставленной задач упрощены
4.	Практикум по решению задач	Отчет по практикуму 6 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1-4 - практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.
5.	Контрольная работа	2– за верный ответ на теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины; 2 – за верный ответ на каждый теоретический вопрос, позволяющий оценить степень владения студента принципами предметной области дисциплины 3 – за правильное выполнение задания на анализ ситуации из предметной области дисциплины с аргументацией 2 – за правильное выполнение задания на анализ ситуации из предметной области дисциплины без аргументации Общее кол-во– 10.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решению задач

Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность

Практикум 1. Лоббистская деятельность

Задание 1

Используя данные сайта Лоббизм в Госдуме//https://dumabingo.ru/#id14421, определите, кого из депутатов Государственной Думы текущего либо прошлых созывов можно отнести к числу наиболее крупных и успешных лоббистов? Критерии отнесения к данным категориям и их количественное выражение определите самостоятельно, обосновав данное решение. Интересы каких структур

они выражали (выражают)? При анализе информации, связанной с участием рассматриваемых депутатов в лоббировании в процессе осуществления законотворческой деятельности, проверьте достоверность размещенных на анализируемом сайте сведений посредством обращения к порталу http://duma.gov.ru, в частности, к сведениям об участии в законотворческом процессе в качестве субъекта законодательной инициативы http://duma.gov.ru/legislative/votes/

Исходя из собранной информации, дайте оценку практике лоббирования.

Задание 2

Используя данные портала http://duma.gov.ru, Лоббизм в Госдуме//https://dumabingo.ru/#id14421, определите долю представителей бизнеса среди депутатов любой из фракций Государственной Думы седьмого (текущего) созыва. Определите, кто из депутатов фракции до момента избрания являлся владельцем (совладельцем) бизнеса либо занимал руководящую должность в коммерческой организации. Из их числа проанализируйте законотворческую деятельность 2-3 любых депутатов на выбор, и определите, повлияло ли данное обстоятельство на результаты голосования по законопроектам, имеющим отношение к сфере осуществления деятельности данной организации? Вносил ли кто-либо из рассматриваемых депутатов законопроекты, имеющие отношение к сфере осуществления деятельности данной организации? Если да, то каково было их содержание? Как принятие данных законопроектов могло отразиться на уставной деятельности данной организации?

Задание 3

Определите, кто из депутатов Государственной Думы шестого созыва осуществлял лоббирование интересов топливно-энергетического комплекса (не менее 3 примеров). Ответ обоснуйте фактами, сведения о которых представлены в открытом доступе на официальных сайтах органов государственной власти.

Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий

Практикум 2. Финансирование политических партий

Задание 1

На основе сводных финансовых отчетов за 2019 г. политических партий, имеющих фракции в Государственной Думе седьмого (текущего)

созыва[1], представленных на официальном сайте ЦИК России cikrf.ru/politparty/finance:

1. Определите объем и структуру поступлений каждой партии. Структура определяется по видам источников, установленных ФЗ «О политических партиях» - средства федерального бюджета, пожертвования, вступительные и членские взносы, поступления от мероприятий, доходы от предпринимательской деятельности, иные не запрещенные законом поступления. Определите долю каждого вида поступлений.
2. Определите структуру поступлений в виде пожертвований отдельно физических и юридических лиц. Какой из видов пожертвований является для каждой партии преобладающим?
3. Установите, имеются ли среди крупных жертвователей – юридических лиц организации, являвшиеся поставщиками товаров и услуг по государственным контрактам. Используя открытые источники данных в Интернете, выборочно проанализируйте наиболее крупных жертвователей – юридических лиц – какие виды деятельности они осуществляют, когда и где были зарегистрированы, кто является их собственником (в отношении коммерческих организаций).
4. Определите, какие политические партии наиболее зависят от государственного финансирования.
5. Какую роль в структуре поступлений партий играют членские взносы? Какой вывод можно сделать, исходя из их доли в структуре поступлений?
6. Определите структуру расходов политических партий.
7. Определите стоимость имущества политических партий.
8. Определите объем и структуру поступлений 3 любых политических партий, не представленных в Государственной Думе седьмого (текущего) созыва, объем их расходов (далее – малые партии). Сравните их с показателями партий, представленных в Государственной Думе. Сделайте вывод о возможности их вести эффективную деятельность и достаточности финансовых ресурсов для полноценной конкурентной борьбы с партиями.
9. На основании анализа данных сводных финансовых отчетов и участия политических партиях в выборах определите, существует ли зависимость между размером поступлений и активностью участия в выборах.

Задание 2

На основании анализа итоговых финансовых отчетов политических партий и сведений о поступлении в избирательные фонды политических

[1] Для обеспечения многовариантности заданий может быть предложено выполнение заданий, связанных с анализом данных за иные отчетные периоды, в том числе относящихся к предыдущим созывам Государственной Думы.

партий и расходовании этих средств, по итогам выборов депутатов Государственной Думы 2016 г. представленных на официальном сайте ЦИК России cikrf.ru/anaog/vib_16/finance/otchet/index.php:

1. Определите объем и структуру поступлений в избирательный фонд каждой политической партии. Структура определяется по видам источников, установленных ФЗ «О выборах депутатов Государственной Думы» - собственные средства политической партии/регионального отделения политической партии/кандидата, добровольные пожертвования гражданина, добровольные пожертвования юридического лица. Определите долю каждого вида поступлений.
2. Используя открытые источники данных в Интернете, выборочно проанализируйте наиболее крупных жертвователей – юридических лиц – какие виды деятельности они осуществляют, когда и где были зарегистрированы, кто является их собственником (в отношении коммерческих организаций), учредителем (в отношении некоммерческих).

Дидактическая игра

Создаем проект политической партии.

1. Студенты формируют инициативные группы по созданию проекта политической партии численностью в 5-6 человек, избирают из своей среды лидера (таких групп должно быть не менее трех).

2. Каждая инициативная группа самостоятельно разрабатывают свой партийный проект, который должен включать:

- Название партии.
- Эмблему партии.
- Слоган (основной девиз партии).
- Партийный гимн.
- Декларация о намеренных результатах – обращение к тем, кого приглашаете влиться в свои ряды с указанием того, почему и для чего создается партия, какие задачи и цели перед собой ставит, каким образом (с помощью как средств и технологий) собирается добиваться их реализации.

3. Прежде чем приступить к разработке проекта, его тема (в данном случае название партии, которое должно отражать приверженность той или иной идеологии (либеральной, консервативной, социал-демократической и пр.) согласуется с преподавателем.

4. Разработанный проект оформляется в виде презентации с использованием литературных, художественных и музыкальных средств при его оформлении и качественным дизайном слайдов. Имеет значение стиль изложения материала, живой русский язык

5. Презентацию проекта осуществляет лидер инициативной группы с привлечением при необходимости других ее членов (исполнение гимна, к примеру).

6. В оценке проекта участвует вся группа – докладчику задаются вопросы по содержанию проекта, высказываются критические замечания и пожелания, указываются слабые недоработанные места. Докладчик должен адекватно реагировать на них, приводя свои аргументы и контраргументы по замечаниям.

7. Для окончательной оценки представленных проектов создается оценочная комиссия во главе с преподавателем, которая, выслушав прения по всем проектам и взвесив все «за» и «против», определяет лучший проект и присуждает ему первое место. Затем определяется проект, занявший второе место, и проект, который занял третье место.

8. Все члены инициативной группы, чей проект занял первое место получают бонусные баллы – по 8 каждый. Второе место – по 7 баллов, третье – по 6 баллов.

Темы докладов и обсуждений:

Тема 1. Политические отношения и политическая система общества

1. Конституционная реформа 2020 г. в РФ - основные изменения.
2. Президент РФ – порядок избрания, полномочия. Место Президента РФ в системе разделения властей. Администрация Президента РФ. Госсовет.
3. Правительство РФ – структура, порядок формирования, полномочия. Федеральные органы исполнительной власти.
4. Федеральное Собрание РФ – структура, полномочия, порядок формирования палат. Законодательный процесс в РФ.
5. Судебная система РФ.
6. Органы государственной власти субъектов РФ – виды, полномочия, порядок формирования.
7. Органы местного самоуправления – виды, полномочия, порядок формирования.

Тема 2. Политические партии и выборы

1. Партийная система США.
2. Партийная система ФРГ.
3. Партийная система Великобритании.
4. Порядок создания политических партий в РФ.
5. Порядок ликвидации политических партий в РФ.

Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность

1. Проблемы коррупции в России и ее влияние на ведение бизнеса.
2. Влияние бизнеса на государственную политику (на конкретных

примерах по выбору докладчика).

3. Государственные корпорации в России.
4. Лоббизм в США.
5. Лоббизм в странах Европы.
6. Отраслевой лоббизм в России (на примерах конкретных отраслей по выбору докладчика).
7. Лоббизм на уровне федеральных органов исполнительной власти РФ.
8. Лоббизм на уровне Государственной Думы Федерального Собрания РФ
9. Лоббизм на уровне Администрации Президента РФ

Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий

1. Негативные избирательные технологии на выборах и проблемы противодействия им.
2. Практика проведения избирательных кампаний в США.
3. Практика проведения избирательных кампаний в странах Европы.
4. Финансирование избирательных кампаний в США.
5. Финансирование избирательных кампаний в России.
6. Влияние бизнеса на финансирование избирательных кампаний в зарубежных странах.
7. Административный ресурс на выборах.

Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и способы противодействия им

1. Классификация источников угроз бизнесу.

2. Рейдеры и законные способы противодействия рейдерскому захвату бизнеса.

3. Гринмейлеры и законные способы противодействия им.

4. Негативные коммуникационные технологии воздействия на бизнес и способы противодействия им

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Бизнес и политика» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-10;

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины (курса) и выявление способности студента выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины (курса) (решение задачи).	2 вопрос: 0-10; 3 вопрос: 0-20 **Суммарно ТКУ и ПА** **«Зачтено»** **– 90-100 баллов** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задачи решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89 баллов** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения задач правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69 баллов** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задача решена частично. **«Не зачтено»** **– менее 50 баллов** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задачи не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Дайте определение понятию «Политический риск».
2. Дайте определение понятию «Лоббирование».
3. Дайте определение понятию «Объект лоббирования».
4. Дайте определение понятию «Политика».
5. Дайте определение понятию «Политическая конкуренция».
6. Дайте определение понятию «Политическая элита».
7. Дайте определение понятию «Политический рынок».
8. Дайте определение понятию «Репутация».
9. Дайте определение понятию «Корпоративный имидж».
10. Дайте определение понятию «Социальная ответственность бизнеса».
11. Дайте определение понятию «Аффилированная организация».
12. Дайте определение понятию «Парламентские слушания».
13. Дайте определение понятию «Медиахолдинг».

14. Дайте определение понятию «Коррупция».
15. Дайте определение понятию «Избирательная кампания».
16. Дайте определение понятию «Паблисити».
17. Дайте определение понятию «Стейкхолдер».
18. Дайте определение понятию «Государственная корпорация».
19. Дайте определение понятию «Пожертвование».
20. Дайте определение понятию «Финансово-промышленная группа».
21. Дайте определение понятию «Сводный финансовый отчет политической партии».
22. Дайте определение понятию «GR (government relations)».
23. Дайте определение понятию «Группа интересов».
24. Дайте определение понятию «Политическая партия».
25. Дайте определение понятию «Избирательный фонд».

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте деятельность «Деловой России» по защите интересов предпринимателей. Приведите примеры.
2. Охарактеризуйте деятельность «Опоры России» по защите интересов предпринимателей. Приведите примеры.
3. Охарактеризуйте деятельность «Российского союза промышленников и предпринимателей» по защите интересов предпринимателей. Приведите примеры.
4. Охарактеризуйте деятельность Уполномоченного по правам предпринимателей по защите интересов предпринимателей. Приведите примеры.
5. Охарактеризуйте процедуру принятия федерального закона.
6. Охарактеризуйте наиболее крупные медиахолдинги России.
7. Проведите сравнение прямого и косвенного финансирования политических партий. Приведите примеры.
8. Дайте классификацию видов лоббизма. Приведите примеры.
9. В чем заключается социальная ответственность бизнеса? Приведите примеры.
10. Охарактеризуйте механизм лоббирования при принятии федеральных законов. Приведите примеры.
11. Проведите сравнение финансирования текущей и электоральной деятельности политических партий. Приведите примеры.
12. Охарактеризуйте способы защиты прав предпринимателей. Приведите примеры.
13. Охарактеризуйте порядок принятия нормативных актов Правительством РФ. Приведите примеры.
14. Охарактеризуйте механизм лоббирования при принятии нормативных актов Правительством РФ. Приведите примеры.
15. Охарактеризуйте ограничения, связанные с финансированием политических партий. Приведите примеры нарушений.

16. Охарактеризуйте ограничения, связанные с финансированием избирательных кампаний политических партий. Приведите примеры нарушений.

17. Охарактеризуйте типы отраслевого лоббизма. Приведите примеры.

18. Охарактеризуйте типы предмета лоббизма в Государственной Думе. Приведите примеры.

19. Охарактеризуйте объекты лоббирования в Государственной Думе. Приведите примеры.

20. Охарактеризуйте технологии лоббистской деятельности в Государственной Думе. Приведите примеры.

21. Сравните правовые и теневые технологии лоббизма. Приведите примеры.

22. Охарактеризуйте условия предоставления политическим партиям государственного финансирования. Перечислите политические партии, являвшиеся его получателями в 2019 г.

23. Охарактеризуйте способы непрямой поддержки политических партий на выборах. Приведите примеры.

24. Охарактеризуйте экономические структуры как канал рекрутирования федеральной политической элиты. Приведите примеры.

25. Охарактеризуйте социальную ответственность бизнеса. Приведите примеры.

Задания 3 типа

1. Определите, кто из депутатов Государственной Думы шестого созыва осуществлял лоббирование интересов топливно-энергетического комплекса (не менее 3 примеров). Ответ обоснуйте фактами, сведения о которых представлены в открытом доступе на официальных сайтах органов государственной власти.

2. Выявите среди юридических лиц, вносивших пожертвования политическим партиям, представленным отдельными фракциями в Государственной Думе седьмого созыва, организации, являвшиеся поставщиками товаров и услуг по государственным контрактам (не менее 3 примеров). Ответ обоснуйте фактами, сведения о которых представлены в открытом доступе на официальных сайтах органов государственной власти.

3. Разработайте общий план осуществления лоббистской деятельности по принятию проекта федерального закона о предоставлении налоговых льгот производителям масла подсолнечного.

4. На основе сводного финансового отчета за 2019 г. политической партии… определите объем и структуру ее поступлений.

5. На основе итогового финансового отчета политической партии … и сведений о поступлении в ее избирательный фонд и расходовании этих средств, по итогам выборов депутатов Государственной Думы 2016 г., определите объем и структуру поступлений в избирательный фонд данной политической партии

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Конкурентное право»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 6

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 7

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 14

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 16

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Конкурентное право» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970.

Изучение дисциплины «Конкурентное право» ориентировано на получение обучающимися знаний о правовых основах защиты конкуренции, в том числе в части предупреждения и пресечения: монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции; недопущения, ограничения, устранения конкуренции органами власти.

Дисциплина «Конкурентное право» позволяет углубленно изучить особенности антимонопольного регулирования экономических отношений, проблемные вопросы, связанные с его реализацией в сфере эффективного функционирования товарных рынков

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 как дисциплина по выбору.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование у учащегося компетенции в области текущего ведения предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица, для чего в рамках изучения дисциплины «Конкурентное право» организуется:

- освоение студентами основополагающих знаний в области нормативного регулирования отношений, связанных с защитой конкуренции, важнейших категорий, понятий, институтов, источников, механизмов антимонопольного законодательства;
- освоение навыков выполнения системы конкурентных действий, обеспечения конкурентоспособности и конкурентоустойчивости собственного бизнеса.

Это обусловливает первостепенное значение изучения фундаментальных положений и конструкций антимонопольного законодательства и практики его применения.

Задачи учебной дисциплины

- усвоение системы теоретических знаний и содержания правовых норм, регулирующих отношения, связанные с защитой и развитием конкуренции;
- выработка навыка поиска, анализа и использования правовых норм конкурентного права в профессиональной предпринимательской

деятельности;

- выработка умения осуществления стратегических и тактических конкурентных действий с учетом правовых возможностей и запретов, обеспеченных нормами конкурентного права.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных основной образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.3.** Обеспечивает текущее управление бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения рисков деятельности на национальном или локальном российском рынке	содержание правовых концепций, составляющих теорию конкурентного права	применять нормы антимонопольного законодательства в профессиональной деятельности	поиска и интерпретации норм антимонопольного законодательства	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа	Форма ТКУ Форма ПА/балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Система и источники конкурентного права.	3		2						2	10	тест /10
Тема 2. Оценка уровня интенсивности конкуренции на рынке	3		3						1	10	тест /10
Тема 3. Запрет монополистической деятельности	5		2						1	11	Ответы по обоснованию решения задачи /40
Тема 4. Недобросовестная конкуренция	4		3						1	11	Ответы по обоснованию решения задачи /40
Всего, час:	**15**		**10**						**5**	**42**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Система и источники конкурентного права.

Понятие и содержание конкурентного права. Механизм правового регулирования отношений в сфере конкуренции. Система конкурентного права. Правовая природа отношений, складывающихся в сфере конкуренции. Отношения, складывающиеся в процессе конкуренции. Отношения в сфере монополий. Принципы правового регулирования конкуренции и монополий. Наука о правовом регулировании отношений в сфере конкуренции и монополий.

Существующие теоретические концепции относительно целей законодательства о конкуренции. Развитие конкуренции как основная цель законодательства о конкуренции. Совокупность правового регулирования конкурентных отношений. Соотношение понятий "конкурентное законодательство" и антимонопольное законодательство.

Антимонопольное законодательство РФ и иные нормативные правовые акты о защите конкуренции. Предмет и цели Закона о защите конкуренции. Сфера применения Закона о защите конкуренции. Законодательство о естественных монополиях. Основы антимонопольного законодательства отдельных зарубежных стран. Особенности действия норм антимонопольного законодательства по территории. Толкование и применение законодательства о защите конкуренции.

Тема 2. Оценка уровня интенсивности конкуренции на рынке

Определение конкуренции в широком смысле и для целей законодательства. Понятие конкурентной среды и развитой конкурентной среды.

Юридические условия существования конкурентных отношений. Защита и развитие конкуренции как деятельность государства. Конституционная обязанность государства по поддержке конкуренции.

Государственная антимонопольная политика, её цели и задачи. Основные термины конкурентного права. Анализ легального определения понятия конкуренции.

Понятие и структура рынка. Субъектный состав рынка, его границы. Барьеры входа на рынок, показатели концентрации, обобщенная характеристика состояния конкуренции на рынке.

Группа лиц как субъект конкуренции. Аффилированные лица, финансово-промышленные группы, холдинги, объединения (ассоциации и союзы) хозяйствующих субъектов.

Понятие товарного рынка. Основные отличительные черты отдельных товарных рынков. Теория отраслевых рыночных структур. Выявление групповых особенностей товарных рынков. Анализ специфики правового регулирования конкурентных отношений.

Анализ административных барьеров входа на рынок: лицензирование, процедура государственной регистрации организаций, включение

предприятий в реестры, проведение обязательной сертификации, введение ограничений на передвижение товаров из одного региона в другой, увеличение налоговой нагрузки. Пути уменьшения негативного влияния данных барьеров. Информационная, физическая (в том числе транспортная) и финансовая инфраструктура. Устранение инфраструктурных барьеров.

Порядок анализа и оценки уровня интенсивности конкуренции на рынке. Рыночная сила и монопольная власть: определения и инструменты оценки.

Тема 3. Запрет монополистической деятельности

Понятие и виды монополистической деятельности. Монополистическая деятельность и свобода предпринимательства.

Качественные и количественные критерии доминирующего положения. Монополия и субъект, занимающий доминирующе положение: общее и особенное. Запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением.

Доминирующее положение на товарном рынке: порядок выявления, определения и доказывания. Качественные и количественные критерии доминирования. Правовые последствия установления факта доминирования на рынке.

Соглашения и согласованные действия, ограничивающие конкуренцию. Деление соглашений на горизонтальные, вертикальные, конгломеративные. Виды запрещенных соглашений и согласованных действий. Виды запрещенных вертикальных соглашений. Допустимые вертикальные соглашения.

Понятие координации экономической деятельности. Применение "положительного эффекта" к ограничивающим конкуренцию соглашениям и согласованным действиям. Порядок определения "общих исключений".

Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов.

Тема 4. Недобросовестная конкуренция и реклама

Понятие и критерии недобросовестной конкуренции. Правовая природа недобросовестной конкуренции. Недобросовестная конкуренция и злоупотребление правом.

Формы недобросовестной конкуренции. Распространение дискредитирующей информации. Дезорганизация хозяйственных процессов конкурента. Введение в заблуждение третьих лиц. Ненадлежащая реклама как форма недобросовестной конкуренции. Паразитирование. Некорректное сравнение. Акты недобросовестной конкуренции с использованием охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации.

Способы защиты от недобросовестной конкуренции.

Сравнительный анализ недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности. Общее и особенное. Регулирование недобросовестной конкуренции Парижской конвенцией.

Реклама как объект правового регулирования. Становление и развитие рекламного законодательства. Новое в рекламном законодательстве. Состав, структура и сфера применения законодательства о рекламе. Виды ненадлежащей рекламы. Общие и специальные требования к рекламе. Способы распространения рекламы. Особенности контроля размещения наружной рекламы. Социальная и политическая рекламы и особенности ее правового регулирования.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины «Конкурентное право» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары с решением задач, семинары с решением тестовых заданий, а также самостоятельная работа обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и

требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.

На семинаре преподаватель задает решение задач или решение тестовых заданий.

Учащийся готовит письменный ответ на каждую задачу, на каждое тестовое задание.

Методические указания для обучающихся при решении задач

При решении конкретных задач и выполнения задания необходимо исходить из следующего.

Правовые ситуации представляют собой определенные общественные отношения, урегулированные нормой права. Правовые отношения вызываются конкретным юридическим фактом, например, действием (договором, причинением ущерба, нарушением трудовой дисциплины, административным правонарушением и т.д.) или событием (стихийные бедствия, катастрофы и т.д.). Студентам необходимо внимательно прочитать задачу, уяснить ее фабулу и поставленные контрольные вопросы. Затем необходимо определить, какие обстоятельства в данной ситуации являются решающими для принятия решения, основанного на законе.

При выполнении практических работ необходимым является наличие умения анализировать, сравнивать, обобщать, делать выводы. Решение задачи должно быть аргументированным, ответы на задания представлены полно и аргументированы ссылками на соответствующие нормы действующего законодательства.

Методические рекомендации по решению тестовых заданий

Важнейшей составляющей организации учебного процесса по курсу «Конкурентное право» является тестирование. Тестовые задания, ориентированы на базовые знания той или иной темы изучаемый дисциплины.

В отличие от психологических тестов и социологических опросов, которые строятся на выяснении личного отношения или мнения респондента по тому или иному вопросу, тестовые задания по курсу «Конкурентное право» – учебные, т.е. они предполагают точное знание предмета. Что, конечно же, не исключает в отдельных случаях особого мнения студента, но оно должно быть достаточно мотивированным, доказательны. И каждый студент внутренне должен быть готов к тому, что его «попросят» аргументированно объяснить этот выбор.

Тест – это инструмент проверки терминологии курса во время проведения семинаров.

Тест – особая форма проверки знаний. Проводится после освоения одной или нескольких тем и свидетельствует о качестве понимания

основных понятий изучаемого материала. Тестовые задания составлены к ключевым понятиям, основным разделам, важным терминологическим категориям изучаемой дисциплины.

Для подготовки к тесту необходимо знать терминологический аппарат дисциплины, понимать смысл научных категорий и уметь их использовать в профессиональной лексике.

Владение понятийным аппаратом, включённым в тестовые задания, позволяет преподавателю быстро проверить уровень понимания студентами важных методологических категорий.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические указания для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья имеют возможность изучать дисциплину по индивидуальному плану, согласованному с преподавателем и деканатом. Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

В процессе обучения студентам из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья информация предоставляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации: Для лиц с нарушениями зрения: – в печатной форме увеличенным шрифтом, – в форме электронного документа (с возможностью увеличения шрифта). В случае необходимости информация может быть представлена в форме аудиофайла. Для лиц с нарушениями слуха: – в печатной форме, – в форме электронного документа. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: – в печатной форме, – в форме электронного документа. Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся. Индивидуальная самостоятельная работа обучающихся проводится в соответствии с рабочей программой дисциплины и индивидуальным графиком занятий.

Пример:

Для того чтобы максимально реализовать имеющийся потенциал глухого и слабослышащего обучающегося, необходимо организовать его комплексное сопровождение в условиях общеобразовательной организации. Поэтому преподаватель должен действовать в тесном сотрудничестве с педагогом-психологом, социальным педагогом и сурдопедагогом.

Главная задача коррекционно-педагогической поддержки интегрированного обучающегося с нарушением слуха - создание оптимальных условий для выявления и реализации его особых образовательных потребностей. Важным этапом на пути решения поставленной задачи является изучение программного и учебно-дидактического обеспечения учебного процесса.

Преподавателю необходимо выделить области предметных знаний, усвоение которых обучающимся с нарушенным слухом сопряжено с особыми, специфическими трудностями; рассмотреть возможности адаптации методов и приемов обучения слышащих обучающимся применительно к обучающимся с нарушениями слуха; организовать непрерывное взаимодействие с дефектологами, психологами и родителями. Решение этих задач поможет раскрыть потенциальные возможности и повысить уровень знаний обучающимся с нарушенным слухом.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
Тема 1. Система и источники конкурентного права.	Отношения, складывающиеся в процессе конкуренции. Отношения в сфере монополий. Принципы правового регулирования конкуренции и монополий. Наука о правовом регулировании отношений в сфере конкуренции и монополий. Существующие теоретические концепции относительно целей законодательства о конкуренции. Развитие конкуренции как основная цель законодательства о конкуренции. Совокупность правового регулирования конкурентных отношений. Соотношение понятий "конкурентное законодательство" и антимонопольное законодательство.	Работа в библиотеке, Конспектирование, подготовка к тестированию	Тест
Тема 2. Оценка уровня интенсивности конкуренции на рынке	Юридические условия существования конкурентных отношений. Защита и развитие конкуренции как деятельность государства. Конституционная обязанность государства по поддержке конкуренции. Группа лиц как субъект конкуренции. Аффилированные лица, финансово-промышленные группы, холдинги, объединения (ассоциации и союзы) хозяйствующих субъектов. Понятие товарного рынка. Основные отличительные черты отдельных товарных рынков. Теория отраслевых рыночных структур. Выявление групповых особенностей товарных рынков. Анализ специфики правового регулирования конкурентных отношений.	Работа в библиотеке, Конспектирование, подготовка к тестированию	Тест
Тема 3. Запрет монополистической деятельности	Понятие и формы государственного контроля за экономической концентрацией. Создание и реорганизация коммерческих организаций с предварительного согласия антимонопольного органа. Сделки с акциями (долями), имуществом коммерческих организаций, правами в отношении коммерческих организаций с предварительного согласия антимонопольного органа. Сделки с акциями (долями), активами финансовых организаций и правами в отношении финансовых организаций с предварительного согласия антимонопольного органа. Сделки, иные действия, об осуществлении которых должен быть уведомлен антимонопольный орган. Особенности государственного контроля за экономической концентрацией, осуществляемой группой лиц. Лица, представляющие в антимонопольный орган	Работа в библиотеке, Конспектирование, разбор задач, подготовка к тестированию	Отчет по задаче

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Форма контроля
	ходатайства и уведомления об осуществлении сделок, иных действий, подлежащих государственному контролю, а также документы и сведения. Принятие антимонопольным органом решения по результатам рассмотрения ходатайства, выдача антимонопольным органом предписания лицу, представившему уведомление. Последствия нарушения порядка получения предварительного согласия антимонопольного органа на осуществление сделок, иных действий, а также порядка представления в антимонопольный орган уведомлений об осуществлении сделок, иных действий, подлежащих государственному контролю. Государственный контроль за ограничивающими конкуренцию соглашениями хозяйствующих субъектов.		
Тема 4. Недобросовестная конкуренция	Формы недобросовестной конкуренции. Распространение дискредитирующей информации. Дезорганизация хозяйственных процессов конкурента. Введение в заблуждение третьих лиц. Ненадлежащая реклама как форма недобросовестной конкуренции. Паразитирование. Некорректное сравнение. Акты недобросовестной конкуренции с использованием охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации. Способы защиты от недобросовестной конкуренции. Сравнительный анализ недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности. Общее и особенное. Регулирование недобросовестной конкуренции Парижской конвенцией. Порядок рассмотрения антимонопольными органами дел по признакам нарушения рекламного законодательства. Ответственность за нарушения рекламного законодательства. Защита прав потребителей от ненадлежащей рекламы.	Работа с литературой, включая ЭБС, конспектирование, разбор задач, подготовка к тестированию	Отчет по задаче

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. *Петров, Д. А.* Конкурентное право : учебник и практикум для вузов / Д. А. Петров, В. Ф. Попондопуло ; под общей редакцией

В. Ф. Попондопуло. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00411-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468758

Дополнительная литература:

1. *Белов, В. А.* Частное право. Материалы для изучения в 3 т. Том 3. Конкурентное право. Методология и методика. Разные произведения : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 752 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-11086-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/444452

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сайт журнала «Современная конкуренция»: Материалы в свободном доступе.	http://moderncompetition.ru/r/free/
2.	Сайт издательского дома «Коммерсант»	https://www.kommersant.ru/
3.	Сайт газеты «Ведомости»	https://www.vedomosti.ru/
4.	Сайт журнала «Секрет фирмы»	https://kommersant.ekiosk.pro/
5.	Сайт ФАС РФ	https://fas.gov.ru/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;

- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/)

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которой проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Письменное решение теста	Количество баллов соответствует десяткам процентов правильных ответов: 10 – 100% правильных ответов; 9 – 90% правильных ответов; 80 – 80% правильных ответов; и так далее.
2.	Письменный ответ по обоснованию решения задач	35-40 баллов –отчет содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы;

№ п/п	Форма учебного занятия, по которой проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		25-30 баллов –отчет содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов; 10-20 баллов – отчет содержит только часть ответов на сформулированные вопросы; 0 - баллов – отчет не содержит ответов на сформулированные вопросы..

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

<u>Типовые тестовые задания:</u>

1. Органом исполнительной власти, осуществляющим функции по определению цен (тарифов) и осуществлению контроля по вопросам, связанным с применением цен (тарифов) в сферах деятельности субъектов естественных монополий является …

2. Антимонопольное законодательство— это

а. одна из форм государственного регулирования экономики, представляющая комплекс антимонопольных мер и механизмов их реализации (методов, средств и институтов)

б. система формальных антимонопольных правил и ограничений, а также определенных способов принуждения к их выполнению, которые отражены в разветвленной сети законов, гарантирующих правовую защиту и поддержку конкуренции

в. целенаправленная деятельность государства, призванная находить варианты решения проблем, связанных с развитием конкуренции и защитой благосостояния общества от монополий.

3. Основой антимонопольного законодательства выступает:

а. Конституция РФ

б. ГК РФ

в. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»

г. Федеральный закон «О защите конкуренции»

4. Неверно, что федеральным антимонопольным органом в настоящее время является:

а. Федеральная антимонопольная служба

б. Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства

в. Федеральное антимонопольное агентство

г. Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и

развитию предпринимательства

5. Расставьте нормативно-правовые акты по убыванию юридической силы

а. Закон «О защите конкуренции»

б. Конституция РФ

в. Приказ ФАС № 220

6. Установите соответствие типа рынка и количества конкурентов на нем

А. Олигополия

Б. Монополия

В. Полиполия

Г. Дуополия

1) одна фирма на рынке

2) от двух до пяти субъектов

3) две фирмы на рынке

4) множество фирм на рынке

7. Столкнувшись с нарушением своих права на конкуренцию со стороны другого хозяйствующего субъекта, фирма может …

а. обратиться с соответствующим иском в суд

б. обратиться с заявлением в антимонопольный орган

в. собственными действиями защищать свои права на конкуренцию

г. в ответ нарушить права хозяйствующего субъекта-нарушителя

8. Установите соответствие правонарушения и ответственности

А. долгосрочный картель, приносящий общественный вред в крупном размере

Б. недобросовестная реклама

В. просрочка оплаты платежа по договору

1) гражданско-правовая ответственность

2) административная ответственность

3) уголовная ответственность

9. Для антимонопольного (конкурентного) регулирования характерно применение следующих методов правового регулирования:

а. Диспозитивного

б. Императивного

в. Императивного и диспозитивного с преобладающей ролью императивного

г. Императивного и диспозитивного с преобладающей ролью диспозитивного

10. Охарактеризуйте конкуренцию как цель антимонопольного

регулирования? Объясните, почему нужно защищать конкуренцию?

11. В соответствии с российским антимонопольным законодательством «Соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» - это

Типовые задачи

Задача 1.

Иванов И.И. открыл в социальной сети «ВКонтакте» персональную страницу, зарегистрировавшись под именем «FERRERO_ROCHER». Компания Ферреро С.П.А. применяет при производстве и реализации конфет «FERRERO ROCHER» объемные товарные знаки по международным регистрациям №№ 783646 и 783985, изобразительный товарный знак по международной регистрации №799465. Компания Ферреро С.П.А. прислала на пользовательскую страницу Иванова И.И. претензию с требованием либо изменить имя либо удалить страницу с таким именем, поскольку он незаконным образом использует имя, аналогичное наименованию зарегистрированного товарного знака без согласия правообладателя. Дайте правовую оценку ситуации. Как следует поступить Иванову И.И.? Изменится ли ситуация, если Иванов И.И. зарегистрировался под именем «FERERO_ROC» или «FERRERO_SWEET»? Имеет ли значение, что Иванов И.И. зарегистрировался как: а) физическое лицо и использует пользовательскую страницу для личных целей? б) физическое лицо, но фактически размещает информацию о кондитерских изделиях в виде критики, обзоров, статей от своего имени? в) физическое лицо, но фактически размещает коммерческую информацию о кондитерских изделиях (предложения о продаже конфет, рекламную информацию)? Каковы пределы ответственности владельца сайта «ВКонтакте» и его администратора?

Задача 2.

Житель Астрахани Е. Пупкин направил в ФАС России жалобу на введенные в регионе ограничения на продажу алкогольных напитков. По его мнению, принятый субъектом РФ закон противоречит федеральному законодательству, поскольку предусматривает запрет на розничную торговлю алкогольными напитками крепче 15 градусов в выходные и праздничные дни, а по рабочим дня с 20.00 до 8.00. Запрета на продажу алкоголя в организациях общественного питания не установлено. По мнению подателя жалобы, федеральное законодательство позволяет вводить ограничения, но не дает права разграничивать их для различных хозяйствующих субъектов (осуществляющих продажу алкоголя в розницу

и общепит). Кроме того, по его мнению Конституция РФ запрещает ущемлять права граждан России, в т.ч. по территориальному признаку, поскольку жители Саратовской области, где такие ограничения отсутствуют, имеют больше прав, чем жители Астраханской области. Кроме того, нарушается конституционная гарантия единства экономического пространства РФ. Проанализируйте ситуацию и подготовьте мотивированный ответ по указанной жалобе. Можно ли в такой ситуации использовать меры антимонопольного регулирования? Мотивированно обоснуйте, составляет ли рынок продажи алкоголя в розницу и через общепит единый рынок? Уполномочена ли ФАС России рассматривать такие жалобы? Существуют ли иные органы, куда следует обратиться с такой жалобой (заявлением) в целях рассмотрения вопроса об устранении указанного нарушения антимонопольного законодательства?

Задача 3.

Общественная организация «Защита прав животных» обратилась в Приморский районный суд Санкт-Петербурга с иском в защиту неопределенного круга лиц к производителю пива ОАО «Пиво» с требованием прекратить производство пива в бутылках, на этикетке которых изображены собаки. В обоснование своих требований истец ссылается на то, что действующее законодательство запрещает использовать при рекламе пива образы животных. Кроме того, указанные этикетки с изображением собак, являющихся домашними животными, направлены на привлечение внимания несовершеннолетних, что также нарушает требования действующего законодательства. Проанализируйте ситуацию и в качестве юрисконсульта Правового управления ОАО «Пиво» подготовьте для начальника Правового управления аналитическую записку к планируемому совещанию у руководства означенной проблеме, дав правовую оценку обоснованности указанных требований, указав правовые риски и мероприятия по их минимизации. Изменится ли ситуация, если будет установлено, что: указанное на фотографии оформление бутылок является зарегистрированным товарным знаком, а лицензионный договор предусматривает возможность использования такого знака в целом, без каких-либо изъятий? собаки, изображение которых входит в состав товарного знака, нанесенного на этикетки, принадлежали лицензиару? с иском обратилась Общественная организация по защите прав потребителей?

Задача 4.

ООО «Медицинская техника» (далее – Общество) направило в Комитет по здравоохранению субъекта-N Российской Федерации (далее – Комитет) коммерческое предложение о заключении с Комитетом Договора аренды медицинской техники (далее – Договор) с правом передачи указанной техники в фактическое пользование Государственному учреждению здравоохранения «Областная клиническая больница субъекта-N Российской

Федерации», испытывающему острую потребность в такой технике. По условиям проекта Договора, техника передавалась в аренду сроком на 10 лет (срок соответствовал сроку службу техники) на условиях 100% единовременной предоплаты всех арендных платежей, что составит 1 млн. руб. По мнению Общества, принцип свободы договора позволяет заключать любые договоры, если их условия не нарушают императивные нормы законодательства. По мнению Юридического отдела Комитета, такой договор нарушает нормы Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и Закона о защите конкуренции. Допускает ли действующее законодательство заключение договора аренды на указанных в задаче условиях? Укажите возможные аргументы в обоснование позиции Юридического отдела Комитета. Изменится ли ситуация, если арендатором будет выступать не субъект РФ в лице Комитета, а сама больница?

Задача 5.

На период проведения в Москве крупного международного конкурса «Таланты Мира» стоимость проживания в столичных отелях возросла на 20-30%. Так, "Приват-отель" повысил стоимость проживания в одноместном номере с 10 тыс. до 14,5 тыс. руб. в сутки, "Отель-Хаус" — с 6 тыс. до 8,85 тыс. руб. ФАС направило более 50 запросов в столичные гостиницы с требованием указать цены за проживание в номерах различных категорий за прошлый календарный год и первое полугодие текущего года. Подобный запрос получил и руководитель ЗАО «Отель-Сирена». Дайте правовую оценку ситуации. Имеет ли право ЗАО «Отель-Сирена» отказать ФАС в предоставлении информации по указанному запросу? Каковы правовые последствия такого решения? Нарушает ли требования антимонопольного законодательства повышение цен отелями? Можно ли считать увеличение цен правомерным, если будет установлено, что выполняются все требования по ценовой политике, оговоренные с оргкомитетом конкурса. Как оценить аргумент – все отели всегда повышают цены во время весенне-летнего туристического сезона (сезонный фактор), а также в период проведения крупных мероприятий, в т.ч. в случае, если доказано уменьшения числа туристов, въезжающих на территорию РФ? Влияет ли на оценку событий факт того, что из 54 отелей только 11 повысили стоимость своих номеров?

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Конкурентное право» проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение	Выполнение обучающимся заданий билета

обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Понятие и общая характеристика конкурентного права

2. Предмет регулирования конкурентного права. Общая характеристика общественных отношений, регулируемых конкурентным правом.

3. Метод правового регулирования отношений, входящих в предмет конкурентного права.

4. Понятие и классификация принципов конкурентного права.

5. Понятие и общая характеристика источников конкурентного права. Особенности классификации источников конкурентного права (антимонопольного законодательства).

6. Значение постановлений высших судебных органов в применении антимонопольного законодательства Российской Федерации.

7. Понятие и общая характеристика субъектов конкурентного права.

8. Хозяйствующий субъект и его правовой статус. Общая характеристика хозяйствующих субъектов.

9. Группа лиц. Основания и порядок образования группы лиц в конкурентном праве.

10. Понятие и критерии установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке.

11. Злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением.

12. Монопольно высокая и монопольно низкая цена как форма злоупотребления хозяйствующим субъектом доминирующим положением.

13. Общая характеристика антиконкурентных соглашений: основания классификации и виды.

14. Картель как наиболее опасная форма антиконкурентного соглашения.

15. Согласованные действия хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию.

16. Понятие и признаки недобросовестной конкуренции.

17. Формы недобросовестной конкуренции.

18. Недобросовестная конкуренция, связанная с приобретением исключительных прав.

19. Ограничивающие конкуренцию акты и действия органов государственной и муниципальной власти.

20. Ограничивающие конкуренцию соглашения и согласованные действия с участием органов государственной и муниципальной власти.

21. Государственные и муниципальные преференции: порядок предоставления и правовые последствия нарушения установленного порядка.

22. Антимонопольные требования, предъявляемые к торгам и запросам котировок цен на товары.

23. Антимонопольный контроль экономической концентрации.

24. Правовые институты предупреждения и предостережения и их роль в антимонопольном регулировании.

25. Государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.

26. Порядок рассмотрения антимонопольным органом дел о нарушении антимонопольного законодательства.

27. Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства.

Задания 2-го типа

1. Акционерное общество «Импульс» разработало и выпустило на рынок новую модель компьютера. Никто из конкурентов некоторое время не мог предложить покупателям такую продукцию. Однако позже структура рынка изменилась, и он стал наполняться множеством аналогичных товаров. Не желая снижать цены, АО «Импульс» обратилось в федеральный антимонопольный орган с просьбой запретить другим хозяйствующим субъектам выпускать компьютеры, аналогичные продукции АО «Импульс». Оцените правомерность просьбы АО «Импульс». Являются ли такие действия правомерными средствами конкуренции? Назовите правомерные

средства конкурентной борьбы. Рассмотрите правовой режим их использования.

2. Антимонопольный орган на основании статьи 25 Закона о защите конкуренции направил в адрес нотариуса частной практики Баронова И.В. запрос информации, в соответствии с которым нотариусу надлежало в течение 15 дней с момента получения запроса представить в антимонопольный орган сведения о размере платы, взимаемой за оказание услуг правового и технического характера. Нотариус отказал антимонопольному органу в представлении сведений, аргументируя свой отказ тем, что он не является хозяйствующим субъектом и Закон о защите конкуренции на него не распространяется. Правомерны ли действия нотариуса Баронова И.В.? Определите перечень лиц, являющихся хозяйствующими субъектами?

3. За последний год импорт гранитной крошки из Украины вырос примерно в два раза. По прогнозам ассоциации "Уголь", в текущем году объем ввезенной с Украины гранитной крошки увеличится на в 2,2 раза по сравнению с показателями прошлого года. Согласно данным Росстата, сопоставимый объем был произведен в России за весь первый квартал текущего года. За полгода доля поставок гранитной крошки с Украины в Москву выросла с 19% (за январь) до 34% (сентябрь). А отгрузка гранитной крошки с месторождений на территории Республики Башкортостан упала за этот же период времени в 2,9 раза за счет вытеснения более дешевым украинским товаром. Такой рост импорта со стороны Украины объясняется льготными тарифами на железнодорожные перевозки (на 75% ниже, чем в РФ), которые действуют на Украине (в конечной стоимости нерудных материалов стоимость транспортных расходов может достигать 70-75%). По подсчетам, основанным на данных грузоперевозчиков, при доставке в Москву гранитной крошки от производителей, расположенных в Донецкой области Украины, железнодорожные расходы ниже в 1,9 раза чем при доставке такого же товара из Карелии, при том что расстояние аналогичное. В итоге за последний год цены в РФ на этот товар снизились на 40%. Российским производителям, чтобы выдерживать конкуренцию, приходится продавать его по себестоимости, а иногда и ниже. Из-за снижения спроса и вала импорта многие заводы находятся на грани остановки. Проанализируйте ситуацию, укажите возможные меры антимонопольного регулирования, правовые риски и эффективность, сроки реализации. Будет ли иметь значение тот факт, что украинский щебень более низкого качества? Какие предложениями по поддержке отрасли могут быть предложены?

4. Территориальное управление федерального антимонопольного органа, исследуя факты нарушения антимонопольного законодательства, установило, что сельскохозяйственное предприятие «Овощевод» занимает доминирующее положение на товарном рынке по производству овощей открытого грунта и оказывает влияние на конкуренцию. Указанное предприятие не согласилось с доводами антимонопольных органов и

представило официальные статистические материалы, в которых учитывается реализация на местных рынках овощей, произведенных не только сельскохозяйственными предприятиями, но и общественным сектором, населением, а также завезенных из других регионов страны. На основе анализа этих сведений представители предприятия «Овощевод» сделали вывод о том, что это предприятие в общем объеме реализации овощей имеет незначительную долю (менее 20%). Территориальное управление федерального антимонопольного органа согласилось с доводами сельскохозяйственного предприятия и отменило ранее принятое решение. На приведенном примере проанализируйте понятие «товарный рынок» и его параметры. Какие параметры товарного рынка не были приняты во внимание антимонопольными органами в данном случае? К чему привела такая ошибка? Как она могла отразиться на правовом статусе хозяйствующего субъекта?

5. Акционерное общество «Инвест» оказывает аудиторские услуги. Территориальное управление федерального антимонопольного органа, установив, что данное предприятие занимает доминирующее положение на соответствующем рынке и осуществляет монополистическую деятельность, вынесло в его адрес предписание о прекращении нарушения антимонопольного законодательства. АО «Инвест» не согласилось с решением антимонопольных органов и потребовало его отменить, представив следующие доводы: 1) аудиторские услуги — разновидность финансовых услуг; 2) в соответствии с п. 3 ст. 3 Закона о конкуренции на товарных рынках отношения, складывающиеся на рынках финансовых услуг, не регулируются антимонопольным законодательством РФ; 3) территориальное управление противоправно запретило действия АО «Инвест». Разберите доводы хозяйствующего субъекта. Можно ли отнести рынок аудиторских услуг к сфере рынка финансовых услуг? При ответе необходимо проанализировать и использовать конкретные положения антимонопольного законодательства России и законодательства об аудиторской деятельности.

6. Федеральный антимонопольный орган одним предписанием обязал основное хозяйственное общество «Иркутскэнерго» и его дочернее общество «Энергетик» принять меры к заключению договора с предприятием «Вымпел» на передачу электроэнергии по сетям дочернего общества. Общество «Иркутскэнерго» обратилось в арбитражный суд с требованием признать предписание в его адрес недействительным, поскольку по роду своей деятельности оно услуг по передаче электроэнергии не оказывает и не может заключить подобный договор. Каково должно быть решение арбитражного суда? В ходе решения задачи сопоставьте понятия «аффилированные лица» и «группа лиц». Какое из понятий должно быть применено для решения данной задачи?

7. Территориальное управление федерального антимонопольного органа возбудило дело о нарушении антимонопольного законодательства против предприятия «Олимп» за злоупотребление доминирующим

положением на товарном рынке. В ходе разбирательства было установлено, что доля предприятия «Олимп» на данном рынке составляет 45 процентов. Территориальное управление предложило указанному предприятию представить доказательства того, что оно не занимает доминирующее положение. Этого сделано не было. По итогам расследования территориальное управление признало предприятие «Олимп» субъектом, нарушившим требования ст. 5 Закона о конкуренции на товарных рынках, и вынесло соответствующее предписание. Правомерны ли действия антимонопольных органов при доказывании доминирующего положения? Какова роль в этой процедуре презумпции доминирования? Отражается ли она на правах и обязанностях хозяйствующего субъекта?

8. Доля предприятия «Зенит» на соответствующем товарном рынке составляет 70 процентов. В адрес антимонопольных органов поступили материалы, свидетельствующие о том, что предприятие «Зенит» ущемляет интересы своих конкурентов. Последние просили антимонопольные органы признать предприятие «Зенит» хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на рынке, и наказать его за злоупотребление этим положением. Предприятие «Зенит», в свою очередь, считает, что такое решение антимонопольным органам принимать не следует, так как доля этого предприятия хотя и превышает 65 процентов, но само предприятие «Зенит» не может оказывать заметного влияния на рыночную цену. Какое решение примет территориальное управление? Следует ли антимонопольным органам принимать во внимание лишь процентный показатель доли предприятия на рынке?

9. Хозяйствующие субъекты заключили договор коммерческой концессии. В ходе его анализа антимонопольными органами были выявлены существенные нарушения требований антимонопольного законодательства. Территориальное управление федерального антимонопольного органа, проводившее проверку, признало условия договора коммерческой концессии противоречащими (с учетом состояния соответствующего товарного рынка и разного экономического положения сторон договора) антимонопольному законодательству, недействительными и наложило на нарушителей штраф. Правомерны ли действия территориального управления? На основе какого конституционного принципа формируются полномочия антимонопольных органов?

10. Предприятие, осуществляющее железнодорожные перевозки, установило на свои услуги необоснованные тарифы. Антимонопольные органы усмотрели в этом нарушение антимонопольного законодательства и предписали указанному предприятию изменить соответствующие тарифы, указав их конкретные размеры. Предприятие считает, что такие тарифы оно вправе устанавливать исключительно самостоятельно. Оцените с правовой точки зрения позиции сторон в споре. Какие полномочия антимонопольных органов могут быть использованы в данном случае?

11. Федеральный антимонопольный орган обратился в арбитражный

суд с заявлением о ликвидации ассоциации коммерческих организаций, которая осуществляла противоправную координацию экономической деятельности ее участников, нарушая антимонопольное законодательство. В ходе судебного разбирательства представители ответчика заявили, что федеральный антимонопольный орган не имел права предъявлять такого рода исковое заявление, поскольку данный вид иска не указан в ст. 12 Закона о конкуренции на товарных рынках. В свою очередь, должностные лица федерального антимонопольного органа считают, что они действуют в рамках законодательства о судопроизводстве в арбитражных судах, и обратились с иском в защиту государственных и общественных интересов. С привлечением антимонопольного и арбитражно-процессуального законодательства охарактеризуйте правомочия федерального антимонопольного органа в данном случае. Какие исковые заявления вправе предъявлять в арбитражный суд федеральный антимонопольный орган (территориальное управление)?

12. В адрес территориального управления федерального антимонопольного органа поступило заявление о нарушении законодательства со стороны предприятия, предоставляющего коммунальные услуги населению поселка Золоторевка Пензенской области. Указанное предприятие, охватывая 100 процентов соответствующего товарного рынка, взимало плату за коммунальные услуги с населения не по регулируемым тарифам, а по свободным ценам. Каковы дальнейшие действия территориального управления? Нарушило ли предприятие требования антимонопольного законодательства России? Если да, то какие именно?

13. Представители акционерных обществ «Молкомбинат», «Молзавод» и ассоциации «Брянскмолоко» на совместном совещании в устной форме договорились установить и в дальнейшем поддерживать выгодный им уровень цен на молочную продукцию, поставляемую на товарный рынок г. Брянска. Брянское территориальное управление федерального антимонопольного органа, проанализировав действия производителей молочной продукции и имеющиеся материалы, вынесло определение о возбуждении дела против нарушителей антимонопольного законодательства России. Нарушение каких положений Закона о конкуренции на товарных рынках усмотрело в действиях предприятий территориальное управление?

14. Администрация одной из областей России приняла постановление. В соответствии с ним для хозяйствующих субъектов, реализующих на территории области произведенную за ее пределами муку, устанавливается специальный сбор. Территориальное управление федерального антимонопольного органа вынесло предписание о прекращении нарушения антимонопольного законодательства, которое исполнено не было. Администрация ссылается на то, что постановление после его утверждения областной Думой является актом представительной власти и отмене по предписанию антимонопольных органов не подлежит. Дайте правовую

оценку возникшей ситуации. Допущены ли областной администрацией какие-либо нарушения Закона о конкуренции на товарных рынках? Обоснованы ли ее доводы?

15. Регистрационно-лицензионная Палата города предоставила предприятию «Полиграф» для осуществления своей деятельности (множительные услуги, изготовление печатей, штампов, бланков, подготовка лицензионных документов) места в помещении Палаты без взимания арендной платы. Одновременно с этим Председатель Палаты издал приказ о запрещении аналогичной деятельности других предпринимателей в помещении Палаты и на прилегающей к ней территории. Как следует квалифицировать изложенные факты с точки зрения антимонопольного законодательства?

16. На собраниях акционеров акционерных обществ «Лит» и «Инфра», суммарная стоимость активов которых составляет 8 млрд. руб., было принято решение об их слиянии. Реорганизованное таким образом предприятие прошло государственную регистрацию в уполномоченном на то органе. Однако об этом стало известно территориальному управлению федерального антимонопольного органа, которое приняло решение о признании недействительной регистрации указанной организации. Являются ли правомерными действия акционерных обществ «Лит» и «Инфра», а также территориального управления?

17. Акционерное общество «Крокус» приобрело 18 процентов голосующих акций акционерного общества «Корунд», не получив на это предварительного согласия федерального антимонопольного органа. Позже АО «Крокус» приобрело без согласия антимонопольных органов еще 6 процентов голосующих акций указанного предприятия. Федеральный антимонопольный орган обратился в арбитражный суд с иском о признании недействительными указанных сделок, так как они нарушают порядок, установленный антимонопольным законодательством. Каково будет решение арбитражного суда?

18. Предприятие внесено в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35 процентов. В связи с этим антимонопольные органы направили в адрес предприятия предписание, обязывающее его согласовывать с территориальным управлением федерального антимонопольного органа цены на товары, выпускаемые данным предприятием. В установленный срок предписание исполнено не было. Какую ответственность за неисполнение предписания понесет нарушитель?

19. Антимонопольные органы установили, что акционерное общество «Водоканал» злоупотребляет своим доминирующим положением и ущемляет интересы других хозяйствующих субъектов. Вправе ли антимонопольные органы наложить на это предприятие штраф за нарушение антимонопольного законодательства?

20. В адрес предприятия «Риф», осуществляющего монополистическую деятельность на соответствующем товарном рынке,

антимонопольными органами было вынесено предписание о прекращении нарушения антимонопольного законодательства. Предприятие не исполнило в срок предписание. Поэтому территориальное управление федерального антимонопольного органа наложило на указанную коммерческую организацию штраф в размере, который в несколько раз превышает величину уставного капитала предприятия «Риф». Предприятие обратилось к территориальному управлению с просьбой уменьшить сумму штрафа, так как выплата штрафа в полном размере приведет к существенному ухудшению его экономического положения. Какое решение следует принять территориальному управлению?

21. Предприятие, предоставляющее услуги по передаче электрической энергии, превысило установленные государством цены (тарифы) на указанную продукцию. Какие меры воздействия и на основе какого закона могут быть применены к данному предприятию? Можно ли в этом случае использовать положения антимонопольного законодательства, посвященные монопольно высоким ценам? Каково соотношение федеральных законов о конкуренции и о естественных монополиях?

22. К предприятию, осуществляющему железнодорожные перевозки, обратились потребители с предложением заключить договор перевозки принадлежащих им грузов. Однако железнодорожное предприятие, имея реальную возможность выполнить такого рода перевозки, отказалось заключать договор, сославшись на нежелание иметь дело с мелкими фирмами. Потребители обратились с заявлением в органы регулирования естественных монополий. Каковы должны быть дальнейшие действия этих органов? Вправе ли железнодорожное предприятие отказаться от заключения подобного договора? Если да, то при наличии каких условий?

23. Федеральный орган по регулированию естественных монополий на транспорте принял решение о применении к транспортным предприятиям — естественным монополистам особого метода регулирования: установить предельный уровень цен (тарифов) на услуги этих предприятий. Транспортные предприятия считают такие действия федерального органа противоправными, поскольку: а) решение о введении государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий (в том числе на транспорте) принимается арбитражным судом; б) установлению подлежит конкретная величина тарифов, а не их предельный уровень. Дайте правовую оценку доводам сторон в споре.

24. По договору от 10.01.1995, заключенному с КУГИ СПб, адвокатскому бюро на срок до 10.01.2014 переданы в аренду помещения общей площадью 600 кв. м, расположенные по адресу: г. Санкт-Петербург, Невский пр., д.12. Указанное имущество находится в собственности Санкт-Петербурга и не закреплено на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Протоколом заседания комиссии по рассмотрению обращений организаций по использованию нежилых помещений КУГИ СПб от 15.11.2010 принято решение о согласовании оформления переуступки прав аренды от адвокатского бюро на нежилое

помещение общей площадью 90 кв. м в пользу ООО «Нева». На основании Соглашения от 16.11.2010 о переуступке прав на аренду нежилых помещений права и обязанности в отношении указанного помещения перешли от адвокатского бюро к ООО «Нева». Решением Управления ФАС по СПб от 01.12.2010 принятым по результатам рассмотрения заявления ООО «Фонтан», КУГИ СПб признан нарушившим требования Закона о защите конкуренции, а выданным в тот же день предписанием КУГИ СПб предложено в срок до 15.01.2011 совершить действия, связанные с расторжением указанного Соглашения о переуступке прав на аренду недвижимого имущества. Дайте правовую оценку ситуации. Правомерно ли вынесенное предписание? Должно ли КУГИ СПб исполнить предписание УФАС по СПб и каким образом? Изменится ли ситуация, если заключалось не соглашение о переуступке прав на аренду недвижимого имущества, а был заключен договора субаренды (при условии, что в договоре аренды содержалось разрешение о заключении договоров субаренды без согласия КУГИ СПб). Определите вид документа, который может быть подготовлен в целях обращения в суд, и составьте его.

25. 28 марта 2009 года между ОАО «Концерн Энергоатом» и ЗАО «Химмаш» был заключен договор на выполнение работ по изготовлению и поставке оборудования (кондиционеров) для энергоблока АЭС. Данный договор был заключен по итогам проведения ОАО «Концерн Энергоатом» открытого конкурса, в котором принимало участие ООО «ЭКО», однако не был признан победителем вследствие допущенных конкурсной комиссией ОАО «Концерн Энергоатом» нарушений условий конкурсной документации. В ходе рассмотрения дела ФАС России запросила информацию у организаций, имеющих возможность производить и поставлять кондиционеры для нужд АЭС. В результате рассмотрения представленных материалов с целью определения конкурентной среды на рынке кондиционеров для АЭС, ФАС России установила, что на территории РФ в настоящее время существует около 30 организаций имеющих возможность производить кондиционеры для АЭС. В связи с тем, что указанные кондиционеры являются уникальными, то их производство для каждой АЭС индивидуально. Какие шаги может предпринять ООО «ЭКО» в целях восстановления своих прав? Наличествуют ли здесь признаки совершения ОАО «Концерн Энергоатом» и ЗАО «Химмаш» согласованных действий? Возможно ли квалифицировать осуществление согласованных действий, которые выразились в определении победителя указанного конкурса, в качестве факта нарушения антимонопольного законодательства? Какие меры антимонопольного регулирования могут быть предприняты ФАС?

Задания 3-го типа

1. ЗАО «Высота» является дочерним обществом ОАО «Вертикаль». По предложению генерального директора Иванова В.И. был назначен

генеральный директор ОАО «Крион» Петров А.Т. ОАО «Вертикаль» принадлежит 25 % акций ОАО «Крион». Входят ли ОАО «Крион» и ОАО «Вертикаль» в одну группу лиц? По каким основаниям происходит объединение лиц в одну группу?

2. ОАО «Росгаз» занимает доминирующее положение на рынке серы. С января 2013 года Общество повысило отпускные цены на серу на 25 процентов. На основании заявлений потребителей серы антимонопольный орган возбудил дело по признакам нарушения пункта 1 части 1 статьи 10 Закона о защите конкуренции (монопольно высокая цена). В ходе рассмотрения дела ОАО «Росгаз» указало, что повышение цены товары вызвано увеличением себестоимости продукции (повышение стоимости электроэнергии на 15 процентов). Вместе с тем, антимонопольный орган выяснил, что затраты на электроэнергию составляют не более 5 % в себестоимости товара. Какое решение должен принять антимонопольный орган по результатам рассмотрения данного дела? Какие методы используются для установления монопольно высокой цены товара?

3. Антимонопольный орган возбудил дело по признакам нарушения пункта 6 части 1 статьи 10 Закона о защите конкуренции в отношении ЗАО «Калий», выразившимся в установлении различных цен для разных категорий покупателей на хлористый калий. В процессе рассмотрения дела ЗАО «Калий», занимающее доминирующее положение на рынке хлористого калия, указало, что рассматриваемые антимонопольным органом действия являются допустимыми в соответствии со статьей 13 Закона о защите конкуренции, поскольку такими действиями не создается возможность устранить конкуренцию и не налагаются на контрагентов неразумные ограничения. Какие критерии допустимости совершения действий занимающим доминирующее положение на товарном рынке хозяйствующим субъектом предусмотрены в конкурентном (антимонопольном) законодательстве? Какое решение должен принять антимонопольный орган в данном случае?

4. ООО «Фортуна», являющееся производителем стиральных машин, заключила договор поставки стиральных машин с ООО «Логистика». По условиям договора ООО «Логистика» должно было поставлять стиральные машины в торговые сети и продавать их торговым сетям по ценам, указанным в договоре поставки (от 15 тыс. рублей до 25 тыс. рублей в зависимости от модели). По факту заключения указанного договора антимонопольным органом было возбуждено дело по признакам нарушения части 2 статьи 11 Закона о защите конкуренции. Возражая против выдвинутых обвинений ООО «Фортуна» указало, что ее доля на рынке стиральных машин не превышает 5 процентов, а ООО «Логистика» занимая доминирующее положение на рынке транспортных услуг также не имеет существенной доли на рынке стиральных машин (менее трех процентов). Какие условия не могут быть включены в «вертикальные» соглашения? При каких условиях «вертикальные» соглашения допустимы? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

5. ОАО «Искра», занимающееся производством цветных металлов, активы группы лиц которого составляют 6,8 млрд. руб., решило приобрести 2 процента акций ОАО «Радуга», осуществляющего консалтинговые услуги. Размер активов ОАО «Радуга» составляет 300 млн. руб. Дочернему обществу ОАО «Искра» (ЗАО «Микс») принадлежит 24 процента акций ОАО «Радуга». Требуется ли на совершение сделки по приобретению ОАО «Искра» 2 процентов ОАО «Радуга» предварительное согласие антимонопольного органа? В каких случаях сделки совершаются с предварительного согласия антимонопольного органа?

6. ООО «Романтика», являющееся владельцем автозаправочной станции (розничная продажа нефтепродуктов), обратилось в антимонопольный орган с заявлением о нарушении ОАО «Энергия» Федерального закона «О защите конкуренции». Из заявления следовало, что ОАО «Энергия» повысило отпускные цены на дизельное топливо в полтора раза. При этом, по мнению заявителя, указанная цена является монопольно высокой. Одновременно ООО «Романтика» указало, что для дочернего общества ОАО «Энергия» (ООО «Энергия розница») цены на дизельное топливо остались неизменными, в результате чего разница в закупочной цене указанного товара ООО «Романтика» и ООО «Энергия розница» составила полтора раза. По результатам анализа товарного рынка антимонопольный орган пришел к выводу, что ООО «Энергия» занимает коллективное доминирующее положение на оптовом рынке дизельного топлива вместе с ОАО «Микойл» и ОАО «Транснефть». Что такое доминирующее положение хозяйствующего субъекта и каковы критерии его установления. Какое решение должен принять антимонопольный орган в указанной ситуации? Имеет ли значение тот факт, что ОАО «Энергия» занимает коллективное доминирующее положение? Какие формы злоупотребления доминирующим положением могут быть установлены в данном случае? Каким образом определяется факт установления монопольно высокой цены?

7. ЗАО «Империал» решило приобрести 14 процентов акций ОАО «Стандарт». При этом размер активов ЗАО «Империал» и лиц, входящих в его группу составляет 6,5 млрд. руб. Размер активов ОАО «Стандарт» составляет 1 млрд. руб. Дочернее общество ЗАО «Империал» – ООО «Империал плюс» владеет 15 процентов акций ОАО «Стандарт». Что такое экономическая концентрация? Требуется ли согласие антимонопольного органа на приобретение ЗАО «Империал» акций ОАО «Стандарт»? Изменится ли вывод, если предположить, что ЗАО «Империал» и продавец акций ОАО «Стандарт» входят в группу лиц по основанию, предусмотренному пунктом 1 части 1 статьи 9 Федерального закона «О защите конкуренции»?

8. Индивидуальный предприниматель Иванов В.А. обратился в антимонопольный орган с заявлением о нарушении антимонопольного законодательства в отношении ОАО «Газсервис», отказавшего в заключении договора поставки газа для осуществления производственной

деятельности. Как установлено антимонопольным органом, ОАО «Газсервис» занимает доминирующее положение на рынке природного газа в границах субъекта РФ, в котором осуществляет производственную деятельность Иванов В.А. На обращение ИП в адрес ОАО «Газсервис», которое поступило 10 июня 2012 г. Общество ответило 10 августа 2012 о том, что обращение рассматривается и о результатах Общество сообщит дополнительно. При этом в течение последующих трех месяцев (до ноября 2012 года) решения о заключении договора поставки газа так и не было принято. На запрос антимонопольного органа Общество сообщило, что в связи с нахождением в настоящее время специалиста договорного отдела Павловой И.С. в отпуске по уходу за ребенком, оформить заключение договора поставки газа не представляется возможным. Являются ли указанные действия (бездействие) ОАО «Газсервис» злоупотреблением доминирующим положением? Какие формы злоупотребления доминирующим положением могут иметь место в данном случае? Какое решение должен принять антимонопольный орган по результатам рассмотрения заявления ИП Иванова В.А.?

9. В антимонопольный орган поступило заявление компании «БКБ» о признаках недобросовестной конкуренции в распространявшейся на телевидении рекламе проигрывателя DVD-дисков «Санрайз» с утверждениями «Первая в мире система DVD плюс караоке, способная воспроизводить DVD, караоке и MP3 диски». Согласно представленным документам компания «БКБ» значительно раньше поставляет на российский рынок проигрыватели DVD дисков, способные воспроизводить DVD диски, а также имеющие функцию «караоке». По запросу антимонопольного органа компания «Санрайз» не представила документов, свидетельствующих о выпуске, продажах рекламируемого проигрывателя DVD дисков ранее, чем были осуществлены на территории России продажи проигрывателя DVD-дисков компании «БКБ». Раскройте понятие недобросовестной конкуренции и укажите ее основные признаки? Имеют в данном случае место признаки недобросовестной конкуренции и если имеют, то в какой форме? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

10. ЗАО «Аэропорт», являющийся субъектом естественной монополии в сфере аэропортовых услуг, решил заключить договор купли-продажи части аэровокзального комплекса с ЗАО «Полет». Стоимость продаваемой части аэровокзального комплекса составляет 500 млн. руб. При этом балансовая стоимость основных производственных средств и нематериальных активов (с учетом продаваемой части аэровокзального комплекса) составляет 2 млрд. руб. Какие сделки продажи имущества подлежат антимонопольному контролю? Требует ли указанная сделка предварительного согласования с антимонопольным органом и на основании какого федерального закона? Какое решение принимает антимонопольный орган по результатам рассмотрения ходатайств о совершении сделок экономической концентрации?

11. ООО «Эконика», производящее прохладительные напитки, заключило договор поставки прохладительных напитков с ООО «Экспедиция». По условиям договора ООО «Экспедиция» должно поставлять прохладительные напитки в торговые сети по цене, указанной ООО «Эконика». Кроме того, указанным договором ООО «Экспедиция» обязалась не осуществлять поставки в торговые сети прохладительные напитки других производителей. Антимонопольный орган, рассматривающий указанное соглашение установил, что доля ООО «Эконика» на рынке прохладительных напитков в данном субъекте Российской Федерации составляет 25 процентов. Что такое «вертикальное» соглашение? Какие условия не могут быть включены в «вертикальные» соглашения? При каких условиях «вертикальные» соглашения могут считаться допустимыми? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

12. В антимонопольный орган поступило заявление ОАО «Кондитерское объединение» (далее Заявитель) о недобросовестной конкуренции со стороны ООО «Сластена» (далее Общество). По мнению Заявителя, нарушение выразилось в производстве и реализации Обществом печенья «Экстра М», сходного с товарным знаком, принадлежащим Заявителю. Как было установлено антимонопольным органом, Заявителю принадлежат исключительные права на словесный товарный знак «Экстра», зарегистрированный для товаров 5 класса МКТУ – детское питание и 30 класса МКТУ – кондитерские изделия. Общество производит и реализует детское печенье со словесным обозначением «Экстра М». В качестве доказательства присутствия на российском рынке указанного товара, Заявитель представил упаковку печенья «Экстра М». При этом ОАО «Кондитерское объединение» не предоставляло ООО «Сластена» право на использование упомянутого товарного знака. Учитывая, что используемое обозначение «Экстра М» является не идентичным товарному знаку «Экстра», антимонопольный орган направил официальный запрос в Роспатент с просьбой дать письменную консультацию о степени сходства упаковки печенья «Экстра М» и словесного товарного знака, принадлежащего Заявителю. Сравнительный анализ, представленный Роспатентом, показал, что упомянутые обозначения могут рассматриваться как сходные до степени смешения. Дайте определение недобросовестной конкуренции и раскройте ее основные признаки? Являются ли действия ООО «Сластена» по введению в оборот печенья «Экстра М» актом недобросовестной конкуренции? Ответ обоснуйте. Какое решение должен принять антимонопольный орган?

13. Акционерное общество «Interra inc.», созданное в соответствии с законодательством Великобритании, решило приобрести 55 процентов голосующих акций акционерного общества «Viktoria inc.», созданного в соответствии с законодательством Республики Кипр. Акционерное общество «Viktoria inc.» владеет 75 процентами голосующих акций ОАО «Элеватор», включенного на территории Российской Федерации в реестр

субъектов, занимающих на рынке определенного товара долю более 35 процентов. Какие сделки экономической концентрации подлежат предварительному согласованию с антимонопольным органом? Подлежит ли предварительному согласованию с антимонопольным органом указанная сделка? Изменится ли вывод о необходимости согласования сделки, если будет установлено, что продавец акций акционерного общества «Viktoria inc.» и акционерное общество «Interra inc.» входят в одну группу лиц по основанию, предусмотренному пунктом 1 части 1 статьи 9 Закона о защите конкуренции?

14. В антимонопольный орган поступило заявление ОАО «Вишневый сад» с заявлением о нарушении антимонопольного законодательства со стороны ООО «Облрегионгаз». В процессе рассмотрения заявления было установлено, что при заключении договора поставки газа ООО «Облрегионгаз», доминирующее на рынке поставки газа, включило в него условие о выплате ОАО «Вишневый сад» штрафных санкций за суммарный объем газа, выбранного покупателем сверх суточного договорного объема. Включение указанных штрафных санкций не предусмотрено Правилами поставки газа в РФ (постановление Правительства РФ от 05.02.1998 № 162). При этом на предложение заявителя по поводу исключения указанных условий из договора поставки газа ООО «Облрегионгаз» указало, что изменения предложенных условий невозможно. Учитывая производственные потребности, ОАО «Вишневый сад» подписало предложенный договор с указанными условиями. Что такое злоупотребление доминирующим положением? Имеется ли, в рассматриваемом случае, факт злоупотребления доминирующим положением и в какой форме? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

15. В антимонопольный орган поступило заявление медицинского учреждения «Медицинский центр» о недобросовестной конкуренции со стороны компании «Парнас».МУ «Медицинский центр» занималась оказанием медицинских услуг российским и иностранным клиентам. Компания «Парнас» занималась изготовлением и реализацией в России безалкогольных напитков и приняла решение о создании в Российской Федерации медицинского учреждения. Для оценки рынка медицинских услуг вице-президент одного из подразделений Компании «Парнас» направил своего сотрудника Р. Стивена в МУ «Медицинский центр», заявив при этом, что его интересует возможность Компании «Парнас» стать клиентом МУ «Медицинский центр», и попросил предоставить информацию о ее деятельности. Сотрудница МУ «Медицинский центр» под влиянием заблуждения относительно цели визита Р.С тивена предоставила часть реестра клиентов для ознакомления в ее присутствии, однако документ ей не был возвращен. Реестр клиентов МУ «Медицинский центр», как было установлено антимонопольным органом, составлял коммерческую тайну и должным образом охранялся. Завладев данным документом, Р. Стивен предоставил его в распоряжение Компании «Парнас», которая

использовала его при создании медицинского учреждения и развития клиентской базы. В частности, Компания «Парнас» направила клиентам МУ «Медицинский центр» приглашение на презентацию медицинского учреждения Компании «Парнас». Аналогичным образом реестр использовался и в других случаях. После начала деятельности медицинского учреждения Компании «Парнас» было обнаружено, что около 15 процентов его клиентов ранее обслуживались в МУ «Медицинский центр». Что такое недобросовестная конкуренция и каковы ее признаки? Имеет ли в данном случае место факт недобросовестной конкуренции и если имеет, то в какой форме? Какое решение должен принять антимонопольный орган?

16. Компания с ограниченной ответственностью «Fieriya ltd.», зарегистрированное на Виргинских островах, решила приобрести 80 процентов голосующих акций акционерного общества «Terra Plus inc.», зарегистрированного в Республике Кипр, которое осуществило поставки персональных компьютеров на территорию РФ за год предшествующий году сделки на сумму 1,2 млрд. руб. Суммарная стоимость активов Компании «Fieriya ltd.» и его группы лиц составляет 3 млрд. руб. Суммарная стоимость активов акционерного общества «Terra Plus inc.» и его группы лиц составляет 2,5 млрд. руб. Что такое экономическая концентрация? Требуется ли в рассматриваемом случае согласование с российским антимонопольным органом сделки по приобретению акций? Какие сделки экономической концентрации с участием иностранных лиц подлежат антимонопольному контролю?

17. Территориальным управлением в процессе рассмотрения обращений хозсубъектов и граждан было установлено, что приказом руководителя департамента городского хозяйства введен запрет оформления техдокументации на обслуживание автобусных маршрутов предпринимателями, осуществляющими деятельность без образования юридического лица. Помимо этого, было принято Распоряжение главы администрации органа местного самоуправления в части фиксированного количества маршрутных единиц автотранспорта. Администрацией города были согласованы действия с областным отделением Российской транспортной инспекции, направленные на ограничение числа хозсубъектов путем отказа вновь входящим на рынок предпринимателям в выдаче лицензии на не запрещенный законом вид деятельности (коммерческие пассажирские перевозки), Могут ли эти действия лиц, наделенных властными полномочиями, существенно повлиять на развитие рынка транспортных услуг? Каково должно быть решение антимонопольного органа в разрешении данной ситуации? Ответ обоснуйте нормами действующего законодательства.

18. В антимонопольный орган поступило обращение генерального директора ООО о нарушении антимонопольного законодательства со стороны ОАО – предприятия связи, которое является субъектом естественных монополий в области связи, занимает доминирующее

положение на рынке услуг предоставления доступа к телефонной сети. ОАО, в нарушение требований статей 450, 452 ГК РФ, в одностороннем порядке изменило условия договоров, заключенных ранее с ООО, на присоединение к телефонной сети общего пользования и на оказание услуг связи. Так, была изменена указанная в договоре нумерация телефонов, путем добавления кода междугородной связи для абонентов ООО по внутригородской связи, а также абонентов города с абонентами ООО. Для указанных категорий абонентов были изменены также тарифы на оказываемые услуги. В частности, помимо абонентской платы (увеличенной в одностороннем порядке) абоненты были обязаны дополнительно вносить плату за междугородные переговоры по тарифам нулевой зоны. Этим существенно ущемлялись интересы ООО и его абонентов. Можно ли действия доминирующего хозсубъекта квалифицировать как нарушение антимонопольного законодательства? Какое решение должен принять антимонопольный орган? Ответ обоснуйте нормами действующего законодательства.

19. При заключении договора на поставку дрожжей между комбинатом пищевых продуктов и хлебозаводом возник спор. Комбинат настаивал на том, чтобы в счет частичной оплаты дрожжей завод уступил ему две квартиры в доме, строящемся при долевом участии завода. При этом представитель комбината заявил, что их предприятие является монопольным производителем дрожжей в Западно-Сибирском регионе (80% рынка товара). Завод с требованием комбината не соглашался, указывая на то, что на заводе работает много лиц, нуждающихся в улучшении жилищных условий. Поскольку переговоры зашли в тупик, завод обратился в арбитражный суд с иском о понуждении комбината к заключению договора. Как должен поступить арбитражный суд?

20. Объединение «Стелла», охватывающее 48% рынка товара, внедрило изобретение одного из ведущих инженеров объединения, что позволило улучшить качество выпускаемой продукции, резко увеличить ее выпуск, установить предельно низкие цены и заключить договоры практически со всеми нуждающимися в этой продукции предприятиями. В результате этого производители аналогичной продукции не смогли заключить договоры на ее реализацию. Одно из предприятий данной отрасли обратилось в территориальный орган антимонопольного органа РФ с просьбой приостановить деятельность объединения «Стелла», так как оно препятствует конкуренции и ущемляет интересы других предприятий. Антимонопольный орган дал объединению предписание сократить выпуск продукции и возместить причиненные убытки предприятиям. Объединение выпуск продукции не сократило и убытки предприятиям возместить отказалось. Тогда антимонопольный орган принял решение о принудительном разделении субъектов объединения «Стелла». Проанализируйте ситуацию. Может ли объединение «Стелла» обжаловать решение антимонопольного органа?

21. На период проведения в Москве крупного международного

конкурса «Таланты Мира» стоимость проживания в столичных отелях возросла на 20-30%. Так, "Приват-отель" повысил стоимость проживания в одноместном номере с 10 тыс. до 14,5 тыс. руб. в сутки, "Отель-Хаус" — с 6 тыс. до 8,85 тыс. руб. ФАС направило более 50 запросов в столичные гостиницы с требованием указать цены за проживание в номерах различных категорий за прошлый календарный год и первое полугодие текущего года. Подобный запрос получил и руководитель ЗАО «Отель-Сирена». Дайте правовую оценку ситуации. Имеет ли право ЗАО «Отель-Сирена» отказать ФАС в предоставлении информации по указанному запросу? Каковы правовые последствия такого решения? Нарушает ли требования антимонопольного законодательства повышение цен отелями? Можно ли считать увеличение цен правомерным, если будет установлено, что выполняются все требования по ценовой политике, оговоренные с оргкомитетом конкурса. Как оценить аргумент – все отели всегда повышают цены во время весенне-летнего туристического сезона (сезонный фактор), а также в период проведения крупных мероприятий, в т.ч. в случае, если доказано уменьшения числа туристов, въезжающих на территорию РФ? Влияет ли на оценку событий факт того, что из 54 отелей только 11 повысили стоимость своих номеров?

22. ООО «Медицинская техника» (далее – Общество) направило в Комитет по здравоохранению субъекта-N Российской Федерации (далее – Комитет) коммерческое предложение о заключении с Комитетом Договора аренды медицинской техники (далее – Договор) с правом передачи указанной техники в фактическое пользование Государственному учреждению здравоохранения «Областная клиническая больница субъекта-N Российской Федерации», испытывающему острую потребность в такой технике. По условиям проекта Договора, техника передавалась в аренду сроком на 10 лет (срок соответствовал сроку службу техники) на условиях 100% единовременной предоплаты всех арендных платежей, что составит 1 млн. руб. По мнению Общества, принцип свободы договора позволяет заключать любые договоры, если их условия не нарушают императивные нормы законодательства. По мнению Юридического отдела Комитета, такой договор нарушает нормы Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и Закона о защите конкуренции. Допускает ли действующее законодательство заключение договора аренды на указанных в задаче условиях? Укажите возможные аргументы в обоснование позиции Юридического отдела Комитета. Изменится ли ситуация, если арендатором будет выступать не субъект РФ в лице Комитета, а сама больница?

23. Общественная организация «Защита прав животных» обратилась в Приморский районный суд Санкт-Петербурга с иском в защиту неопределенного круга лиц к производителю пива ОАО «Пиво» с требованием прекратить производство пива в бутылках, на этикетке которых изображены собаки. В обоснование своих требований истец

ссылается на то, что действующее законодательство запрещает использовать при рекламе пива образы животных. Кроме того, указанные этикетки с изображением собак, являющихся домашними животными, направлены на привлечение внимания несовершеннолетних, что также нарушает требования действующего законодательства. Проанализируйте ситуацию и в качестве юрисконсульта Правового управления ОАО «Пиво» подготовьте для начальника Правового управления аналитическую записку к планируемому совещанию у руководства означенной проблеме, дав правовую оценку обоснованности указанных требований, указав правовые риски и мероприятия по их минимизации. Изменится ли ситуация, если будет установлено, что: указанное на фотографии оформление бутылок является зарегистрированным товарным знаком, а лицензионный договор предусматривает возможность использования такого знака в целом, без каких-либо изъятий? собаки, изображение которых входит в состав товарного знака, нанесенного на этикетки, принадлежали лицензиару? с иском обратилась Общественная организация по защите прав потребителей?

24. Житель Астрахани Е. Пупкин направил в ФАС России жалобу на введенные в регионе ограничения на продажу алкогольных напитков. По его мнению, принятый субъектом РФ закон противоречит федеральному законодательству, поскольку предусматривает запрет на розничную торговлю алкогольными напитками крепче 15 градусов в выходные и праздничные дни, а по рабочим дня с 20.00 до 8.00. Запрета на продажу алкоголя в организациях общественного питания не установлено. По мнению подателя жалобы, федеральное законодательство позволяет вводить ограничения, но не дает права разграничивать их для различных хозяйствующих субъектов (осуществляющих продажу алкоголя в розницу и общепит). Кроме того, по его мнению Конституция РФ запрещает ущемлять права граждан России, в т.ч. по территориальному признаку, поскольку жители Саратовской области, где такие ограничения отсутствуют, имеют больше прав, чем жители Астраханской области. Кроме того, нарушается конституционная гарантия единства экономического пространства РФ. Проанализируйте ситуацию и подготовьте мотивированный ответ по указанной жалобе. Можно ли в такой ситуации использовать меры антимонопольного регулирования? Мотивированно обоснуйте, составляет ли рынок продажи алкоголя в розницу и через общепит единый рынок? Уполномочена ли ФАС России рассматривать такие жалобы? Существуют ли иные органы, куда следует обратиться с такой жалобой (заявлением) в целях рассмотрения вопроса об устранении указанного нарушения антимонопольного законодательства?

25. Иванов И.И. открыл в социальной сети «ВКонтакте» персональную страницу, зарегистрировавшись под именем «FERRERO_ROCHER». Компания Ферреро С.П.А. применяет при производстве и реализации конфет «FERRERO ROCHER» объемные товарные знаки по международным регистрациям №№ 783646 и 783985, изобразительный

товарный знак по международной регистрации №799465. Компания Ферреро С.П.А. прислала на пользовательскую страницу Иванова И.И. претензию с требованием либо изменить имя либо удалить страницу с таким именем, поскольку он незаконным образом использует имя, аналогичное наименованию зарегистрированного товарного знака без согласия правообладателя. Дайте правовую оценку ситуации. Как следует поступить Иванову И.И.? Изменится ли ситуация, если Иванов И.И. зарегистрировался под именем «FERERO_ROC» или «FERRERO_SWEET»? Имеет ли значение, что Иванов И.И. зарегистрировался как: а) физическое лицо и использует пользовательскую страницу для личных целей? б) физическое лицо, но фактически размещает информацию о кондитерских изделиях в виде критики, обзоров, статей от своего имени? в) физическое лицо, но фактически размещает коммерческую информацию о кондитерских изделиях (предложения о продаже конфет, рекламную информацию)? Каковы пределы ответственности владельца сайта «ВКонтакте» и его администратора.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины «Семейное предпринимательство»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 17

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 20

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Семейное предпринимательство» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки РФ от 12 августа 2020 № 970.

Изучение дисциплины «Семейное предпринимательство» ориентировано на получение обучающимися знаний о специфике осуществления предпринимательской деятельности членами общества, связанными родственными (семейными) отношениями. Изучение данной дисциплины направлено как на формирование компетенций в области управления собственным бизнесом, так и на формирование предпринимательского мышления, обеспечивающего адекватную современным условиям подготовку квалифицированных, конкурентоспособных специалистов. Студенты, изучающие семейное предпринимательство как объективное явление со всеми его особенностями, преимуществами и ограничениями, получат возможность не только уяснить место семейного предпринимательства в структуре современного общества, изучить какими специфическими профессиональными качествами должен обладать предприниматель, что необходимо знать, понимать и уметь для успешной совместной работы в рамках ведения семейного бизнеса, но и научиться согласованно выполнять последовательность бизнес-процессов, выполняя социальную функцию решения таких острых проблем, как бедность и безработица, а также способствуя стабилизации социально-экономического уровня в обществе.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки 38.03.02 Менеджмент как факультативная дисциплина.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Семейное предпринимательство» является приобретение студентами знаний, умений, навыков в сфере текущего ведения предпринимательской деятельности, проведения стартапов на национальном и локальном рынках, а также передачи доли участия в юридическом лице его новым участником на безвозмездной основе.

Задачи дисциплины:

- изучение нормативно-правовой документации, способствующей обеспечению работы семейного предприятия;
- рассмотрение профессиональных функций предпринимателя в рамках ведения семейного дела в современных условиях;
- изучение регламента передачи бизнеса следующему

поколению;

- формирование представления о взаимодействии между учредителем, членами семьи и другими сотрудниками в рамках управления семейным бизнесом;
- приобретение навыков организации процесса управления собственного бизнеса в рамках семьи;
- формирование навыков организации эффективного труда в семейном предпринимательстве.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	**ПК-1.1.** Обеспечивает/поддерживает текущую результативность, ресурсную достаточность, непрерывность, конкурентную устойчивость бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций в ходе выполнения бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	нормы российского законодательства и практики в области семейного предпринимательства в Российской Федерации	применять профессиональные функции предпринимателя при ведении семейного дела, регламентируя передачу бизнеса следующему поколению	использования методов организации эффективного управления в семейном предпринимательстве.	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке	**ПК-2**	**ПК-2.4.** Обеспечивает управление проведением стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	нормы российского законодательства и практики в области проведения стартапов в сфере семейного предпринимательства в Российской Федерации	применять профессиональные функции предпринимателя при проведении стартапов в сфере семейного предпринимательства	использования методов при проведении стартапов новых бизнес-проектов	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
Способен обеспечивать прекращение деятельности по	**ПК-4**	**ПК-4.2.** Обеспечивает полную или частичную	нормы российского законодательства и	применять Применять профессиональные функции	использования методов ликвидации семейного	Контактная работа: Практические занятия

решению предпринимательских задач по разработке и выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке посредством регистрируемого в установленном порядке выхода из состава участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства		передачу доли участия в юридическом лице его новым участникам на безвозмездной основе	практики в области ликвидации семейного дела и передачи его в порядке наследования в Российской Федерации	предпринимателя при ликвидации семейного дела и передачи его в порядке наследования	дела и передачи его в порядке наследования	Самостоятельная работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Понятие семейного предпринимательства. Особенности его правового регулирования в России и других странах		2		2						4	Эссе/10 Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 2. Особенности семейной бизнес-единицы, ее положение в предпринимательской среде				2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 3. Бизнес-коммуникации в семейном предпринимательстве.			2	2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10 Тест/20
Тема 4. Вхождение в семейное дело				2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10
Тема 5. Обеспечение преемственности через передачу предприятия по наследству.			2	2						4	Отчет по ситуационному практикуму /10 Тест/20
Всего:		**2**	**4**	**10**						**20**	**100**
Контроль, час	**-**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**36**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**1**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие семейного предпринимательства. Особенности его правового регулирования в России и других странах

Понятие семейного предпринимательства, его особенности. Нормативно-правовые положения, регулирующие деятельность семейных предприятий в России. Опыт нормативно-правового регулирования семейного предпринимательства в других странах. Организационно-правовые формы ведения семейного предпринимательства. Механизмы поддержки семейного предпринимательства. Социальная значимость семейного предпринимательства.

Тема 2. Особенности семейной бизнес-единицы, ее положение в предпринимательской среде.

Определение бизнес-единицы как коммуникатора в семейном предпринимательстве. Разновидности бизнес-единиц по отраслям, их отличительная специфика. Классификация участников семейной бизнес-единицы: наследники де-юре и наследники де-факто.

Тема 3. Бизнес-коммуникации в семейном предпринимательстве.

Внутрисемейные и внешне семейные бизнес коммуникации их отличительные черты в семейном предпринимательстве. Противоречие между преемниками и заинтересованными сторонами, не имеющими отношение к наследству. Современная среда семейного предприятия как отражение внутренних и внешних семейных бизнес коммуникаций. Взаимодействие с другими участниками бизнес-среды.

Тема 4. Вхождение в семейное дело.

Модели управления семейным предпринимательством. Проблемы участия в управлении семейным предпринимательством: стейкхолдерский подход. Стратегии взаимодействия семьи и бизнеса. Процесс делегирования полномочий собственника от оперативного управления с сохранением за собой командных высот управления.

Тема 5. Обеспечение преемственности через передачу семейного предприятия по наследству.

Регламентация передачи бизнеса следующему поколению. Методы воспитания ценностей второго/третьего поколения. Подготовка наследника. План передачи семейного дела по наследству. Гендерная картина преемственности. Формирование профессиональных предпринимательских компетенций.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как семинары, практикум по решению задач, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении семинара

Семинарские занятия по курсу «Семейное предпринимательство» призваны закрепить и укрепить теоретические и практические знания обучающихся, полученные ими в результате изучения источников основной литературы, а также рекомендованной дополнительной литературы.

Главная цель семинарского занятия – расширение знаний по наиболее сложным теоретическим и терминологическим вопросам изучаемой темы, которые не получили дополнительного освещения.

Семинар предназначен для углубленного изучения предмета, овладение методологией, применительно к особенностям изучаемой дисциплины.

Цели семинара: углубление, систематизация и закрепление знаний по дисциплине; проверка знаний; привитие умений и навыков самостоятельной работы с литературой; формирование умения аргументировано отстаивать свою точку зрения, отвечать на вопросы преподавателя; умение слушать других, задавать вопросы.

Функции семинарского занятия:

-учебная (углубление, конкретизация, систематизация знаний, усвоенных во время занятий и в процессе самостоятельной подготовки к семинару);

- развивающая (развитие логического мышления обучающихся, приобретение ими умений работать с различными литературными источниками, формирование умений и навыков анализа фактов, явлений, проблем и т.д.);

- воспитательная (воспитание ответственности, работоспособности, воспитание культуры общения и мышления, привитие интереса к изучению предмета);

- диагностическая, коррекционная и контролирующая (контроль за качеством усвоения обучающимися учебного материала, выявление пробелов в его усвоении и их преодоления).

Семинар призван способствовать наиболее полному раскрытию содержания обсуждаемой на нем темы, обеспечить наибольшую активность обучающихся в решении познавательных и воспитательных задач. Гибкость видов семинарских занятий позволяют преподавателю наиболее полно осуществлять обратную связь с обучающими, выясняя

для себя ряд вопросов, имеющих важное значение для постановки всего учебного процесса.

Методические указания для обучающихся по подготовке к эссе

Эссе - это авторское произведение (связный текст), отражающий позицию автора по какому-либо актуальному вопросу (проблеме).

Цель эссе - высказать свою точку зрения и сформировать непротиворечивую систему аргументов, обосновывающих предпочтительность позиции, выбранной автором данного текста.

Эссе включает в себя следующие элементы:

1. Введение. В нем формулируется тема, обосновывается ее актуальность, раскрывается расхождение мнений, обосновывается структура рассмотрения темы, осуществляете переход к основному суждению.

2. Основная часть. Включает в себя:

- формулировку суждений и аргументов, которые выдвигает автор, обычно, два-три аргумента;
- доказательства, факты и примеры в поддержку авторской позиции;
- анализ контр-аргументов и противоположных суждений, при этом необходимо показать их слабые стороны.

3. Заключение. Повторяется основное суждение, резюмируются аргументы в защиту основного суждения, дается общее заключение о полезности данного утверждения.

Объем эссе – 3 страницы машинописного текста в редакторе Word.

При оценивании материалов необходимо учитывать следующие элементы:

1. Представление собственной точки зрения (позиции, отношения) при раскрытии проблемы;

2. Раскрытие проблемы на теоретическом уровне (в связях и с обоснованиями) или на бытовом уровне, с корректным использованием или без использования научных понятий в контексте ответа на вопрос эссе;

3. Аргументация своей позиции с опорой на факты социально-экономической действительности или собственный опыт.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Семейное предпринимательство» определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии

преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Управление собственным бизнесом» включает в себя:

1) Изучение материалов дополнительной литературы

2) Подготовка заданий, направленных на освоение заданных компетенций по дисциплине «Семейное предпринимательство».

при подготовке к семинару - выделение необходимой информации при работе с разными источниками, требующей полного ответа на вопросы плана семинарского занятия;

при подготовке к ситуационному практикуму - формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем.

3) Подготовка к зачету и экзамену по дисциплине включает в себя просмотр всего материала из основной и дополнительной литературы, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к экзамену.

Пример:

Подготовить материал про историю создания известной международной компании, имеющей историю семейного предприятия.

Доклад должен учитывать следующие аспекты при рассмотрении семейного бизнеса международной компании:

1) Особенности бизнеса в период зарождения деятельности компании.

2) Основатель (ли) компании. Биографические факты, повлиявшие на будущий бизнес.

3) Поддержка со стороны социально-экономической среды и помощь в развитии компании.

4) Наличие факта преемственности в рассматриваемой компании.

5) Текущая ситуация в компании.

Доклад необходимо представить в форме презентации. Работа студента над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы, умение ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства.

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления,

в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса «Семейное предпринимательство». Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Методические рекомендации по тестовым заданиям

Важнейшей составляющей организации учебного процесса по курсу «Семейное предпринимательство» является тестирование. Тестовые задания, ориентированы на базовые знания той или иной темы изучаемой дисциплины. К каждому тестовому заданию приводится 3-4 варианта ответов, из которых один правильный вариант. Тестовые задания по курсу «Семейное предпринимательство» – учебные, т.е. они предполагают точное знание предмета, но не исключает в отдельных случаях особого мнения студента, которое должно быть достаточно мотивированным, доказательным. Выбор каждого варианта ответов должен быть мотивированным (осознанным). Каждый студент внутренне должен быть готов к аргументированному объяснению этого выбора.

Пример:

Изучив главу информацию темы 2 по учебным презентациям и дополнительную литературу, ответьте на вопросы теста. Прочитайте задания и выберите правильный вариант ответа:

1. Сферы деятельности, в которых организуется семейное предпринимательство в России, могут быть распределены от наибольшего процента участия предпринимателей к наименьшему:

а) производство

б) торговля

в) добыча полезных ископаемых

г) нотариальные услуги

2. Для семейного бизнеса присущи такие характеристики, как:

a) надежность

b) устойчивость

c) инновационность

d) финансовая независимость

3. Развитию семейного предпринимательства способствует…:

а) нестандартность мышления

б) новаторский подход предпринимателя

в) ограниченность финансовых возможностей

г) возможность обучать, передавать навыки

4. Сопоставьте формы семейных объединений с их содержанием:

1) общины коренных малочисленных народов

2) казачьи общества

3) крестьянско-фермерские хозяйства

а) формы самоорганизации граждан Российской Федерации, объединившихся на основе общности интересов в целях возрождения российского казачества, защиты его прав, сохранения традиционных образа жизни, хозяйствования и культуры российского казачества.

б) формы самоорганизации лиц, относящихся к коренным малочисленным народам Российской Федерации и объединяемых по кровнородственному (семья, род) и (или) территориально-соседскому принципам, в целях защиты их исконной среды обитания, сохранения и развития традиционных образа жизни, хозяйственной деятельности, промыслов и культуры.

в) добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

5. ..... модель государственного регулирования характеризует наибольшую свободу предпринимательства.

6. Соотнесите факторы, сдерживающие развитие семейного предпринимательства и уровни, на которых они проявляются:

1) Микроуровень

2) Макроуровень

а) отсутствие государственной политики в отношении семейного предпринимательства

б) недостаточный уровень собственных средств, отягощенный чрезмерно усложненным механизмом кредитования

в) низкий уровень правовой культуры и юридических знаний руководителей семейных предприятий

г) коррупция, налоговый пресс

7. … функция предпринимательства заключается в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, лучше проявлять свои индивидуальные таланты и возможности.

8. Расположите в порядке иерархии органы управления семейной компанией:

а) бухгалтерия

б) исполнители

в) производственный сектор

г) заместитель директора

д) директор

е) отдел реализации

9. Вы являетесь сыном/дочерью владельца компании, работающей на рынке продовольственных товаров, обеспечивающей продажу собственных продуктов, выращенных на базе фермерского хозяйства в экологически чистых условиях, а также с применением современных технологий обработки продукции. При переходе данного бизнеса в ваше личное управление, какие могут быть изменения (модификации) существующего склада хозяйственной и торговой деятельности вашей компании?

10. Существует мнение, что развитие малого предпринимательства в любой стране способствует расширению слоя частных собственников, что необходимо для создания среднего класса, который является стержнем общественного строя и рыночной экономики. Согласны ли вы с данным мнением? Является ли семейное предпринимательство основой для создания среднего класса? Может ли это служить толчком к изменению соотношения малого и среднего бизнеса в России?

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) в рамках курса «Семейное предпринимательство» является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы, навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций в сфере управления семейным бизнесом.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;

- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;

- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю .

Алгоритм работы с кейсом

1. Ознакомление с сюжетом, ситуацией (5-10 минут) Название кейса, как правило, краткое и запоминающее.

2. Формулирование проблемы (5-10 минут).

3. Выдвижение гипотетических ответов на проблемный вопрос (мозговой штурм внутри групп) (5-10 минут).

4. Попросить представить устное/письменное решение кейса, т.е. развернутый ответ на проблемный вопрос (индивидуальная письменная работа).

5. Проверка гипотез на основе информации сюжета и других доступных источников информации (10-15 минут).

Пример

1) Насколько Ваша позиция совпадает с тем, что описано в кейсе №4 представителями семейных компаний в отношении принятия тактических и стратегических решений в бизнесе.

2) Считаете ли Вы распределение функциональных полномочий между членами семьи в компании Конфаэль – правильным? Обоснуйте свою позицию.

Кейс №4. Кто старше тот и прав

По данным исследования, в 40% российских семейных компаний происходят конфликты родителей и детей, основная причина – разногласия по поводу операционных вопросов. Но основатели очень неохотно говорят о таких конфликтах.

«У нас самый главный – отец», – рассказывает Эдуард Остроброд, вице-президент и совладелец компании – производителя одежды Sela. По его словам, у него время от времени возникают споры с отцом, приходится отстаивать свою позицию. Отец выслушает разумные доводы, но последнее слово в споре всегда остается за ним. Остроброд считает, что отношения на работе не должны разрушать традиционное устройство семьи: отец – главный и в семье, и в бизнесе. Чаще всего отец и сын спорят из-за наемных сотрудников, например сотрудник, который дружит с Эдуардом, просит заступиться за него перед отцом. Эдуард готов помочь друзьям, но не в ущерб семейным отношениям – если отец против, он не станет настаивать.

Последнее слово всегда за старшими и в компании «Конфаэль». Ирина Эльдарханова рассказывает, что в их семейном бизнесе все роли четко распределены. Они с мужем владеют и управляют шоколадной фабрикой: муж занимается хозяйственными службами и управляет недвижимостью, Ирина ведет операционную и финансовую деятельность. Старший сын создал свою компанию, которая разрабатывает для родительской фабрики оборудование, средний сын занимается закупками, а младший – интернетом и продвижением сайта родительской компании. Все проблемы обсуждаются на семейном совете, но, когда речь идет о важнейших вопросах, окончательное решение принимает Ирина. Она говорит, что чувствует себя главным ответственным за семейный бизнес и что у младшего поколения

недостаточно сноровки и опыта.

По словам партнера EY Антона Ионова, дети предпринимателей растут в более тепличных условиях, чем их родители. Они получают образование за границей, хорошо разбираются в теории управления, но им не хватает опыта и жесткости для ведения бизнеса в России. Поэтому родители обычно боятся делегировать судьбоносные решения молодым и сами остаются у руля, говорит эксперт.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Форма текущего контроля**
Тема 1. Понятие семейного предпринимательства. Особенности его правового регулирования в России и других странах	Сочетание семейных и правовых интересов человека. Уровень легитимности российского семейного предпринимательства. Зарубежные модели правового регулирования семейного предпринимательства. Проблемы развития семейного бизнеса в России. Сравнительная характеристика и российского и зарубежного предпринимательства в рамках семьи.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму Подготовка эссе, подготовка ответа по эссе	Эссе Отчет по ситуационному практикуму
Тема 2. Особенности семейной бизнес-единицы, ее положение в предпринимательской среде.	Семейная идентичность в отношении бизнес-единицы. Особенности семейной компании как бизнес-единицы, анализ стадий и жизненного цикла развития семейной бизнес-единицы. Факторы функционирования и развития семейной бизнес-единицы в той и или иной отрасли.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 3. Бизнес-коммуникации в семейном предпринимательстве.	Организационная целостность и устойчивость семейного предприятия. Значение бизнес-коммуникаций в рамках модели устойчивости семейного бизнеса. Баланс отношений в семейной бизнес-единице. Распределение полномочий и сферы ответственности между членами семьи в рамках бизнес-единицы.	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к тестированию Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму Тест
Тема 4. Вхождение в семейное дело	Вовлечение главой семьи родственников в свою предпринимательскую деятельность. Взаимодействие	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Отчет по ситуационному практикуму

	между учредителем, членами семьи и другими сотрудниками при ведении семейного дела. Интерес к компании и желание участвовать в бизнесе со внешней стороны.	Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	
Тема 5. Обеспечение преемственности через передачу предприятия по наследству.	Передача ценностей и мировоззрения. Факторы, обеспечивающие эффективность процесса преемственности в семейном бизнесе: стимулы и барьеры. Фамильная репутация, семейный капитал.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму Тест

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература:

1. Боброва, О.С. Основы бизнеса: чебник и практикум для вузов / О.С. Боброва, С.И. Цыбуков, И.А. Бобров. – 2-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – С. 125-152. [Электронный ресурс]. - URL: https://urait.ru/viewer/osnovy-biznesa-467018#page/3

2. Волков, Д.А. Развитие семейного предпринимательства как синергии предпринимательских компетенций / Д.А. Волков Д.А., А.Б. Ильин // Российское предпринимательство.- Том 18. - №3. – 2017. – С. 439-449.
https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=456778

3. Рубин Ю. Б. Управление собственным бизнесом: учебник. - М.: Университет «Синергия», 2019. – С. 814-816. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=455432

Дополнительная литература:

1. Агапов, С.В. Семейное право : учебник и практикум для вузов / С.В. Агапов. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – С. 42-50. [Электронный ресурс]. - URL: https://urait.ru/viewer/semeynoe-pravo-468896#page/4

2. Волков Д.А. Мотивационные аспекты преемственности в семейном бизнесе / Д.А. Волков // Российское предпринимательство : всероссийский ежемесячный научно-практический журнал по экономике: научно-практический журнал. 2013. № 16. – С. 89-96. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=235136&pag

e_id=89&sr=1

3. Волков Д.А. Формирование предпринимательских команд и линии разлома в семейном бизнесе / Д.А. Волков // Российское предпринимательство : всероссийский ежемесячный научно-практический журнал по экономике: научно-практический журнал. 2013. №23. – С. 127-134. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=235143&page_id=127&sr=1

4. Волков Д.А. Преемственность в семейном бизнесе / Д.А. Волков // Российское предпринимательство : всероссийский ежемесячный научно-практический журнал по экономике: научно-практический журнал. 2013. № 1. – С. 36-45. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=235121&page_id=36&sr=1

5. Мурзина, Ю.С. Основатели бизнес-династий в России признают значимое влияние семейных отношений на бизнес. / Ю.С. Мурзина, В.П. Познякова // Российское предпринимательство.- Том 18. - №7. – 2017. – С. 1215-1232. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=460444&page_id=1215&sr=1

6. Толстова И. Э. Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне: монография / И.Э. Толстова, Т. Ю. Калошина, М.К. Останин . - Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2016. – 129 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=458704

7. Черняк В. З. История предпринимательства: учебное пособие / В. З. Черняк. - М.: Юнити-Дана, 2015. – 607 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=115296

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Российский журнал менеджмента. Санкт-Петербургский государственный университет. Высшая школа менеджмента.	http://www.rjm.ru/
2.	Секрет фирмы. Издательский дом «Коммерсантъ».	https://www.kommersant.ru/sf
3.	Harvard Business Review Россия. Издательство «Юнайтед Пресс».	http://www.hbr-russia.ru/
4.	Генеральный директор	https://www.gd.ru/rubric/38
5.	Экономический анализ: теория и практика.	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz
6.	Компания	http://www.ko.ru
7.	РБК Daily	http://www.rbcdaily.ru

8.	Эксперт	http://www.expert.ru
9.	Свой бизнес	https://mybiz.ru/
10.	Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук «Семейное предпринимательство в Российской Федерации: направления развития»	http://economy-lib.com/disser/226348/a?#?page=1
11.	Reputation Capital Group. Блог. Семейная узы бизнеса	https://reputationcapital.blog/2018/03/semejnye-uzy-biznesa/
12.	Reputation Capital Group. Семейный марафон	https://reputationcapital.blog/2018/03/semejnyj-marafon/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;

•помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/

- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Тестовые задания	«20-15» – выставляется студентам за верные ответы, которые составляют 91 % и более от общего количества вопросов; «14-9» – соответствует результатам тестирования, которые содержат от 71 % до 90 % правильных ответов; «8-5» – от 60 % до 70 % правильных ответов; «4-1» - соответствует результатам тестирования, содержащие менее 60 % правильных ответов. «0» - менее 50% правильных ответов.
2.	Эссе	8-10 баллов – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 5-7 баллов – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 3-5 баллов – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1-2 балла – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 баллов – эссе не сделано
3.	Отчет по ситуационному	10-8 баллов - задание выполнено в заданное время, самостоятельно, с соблюдением логической

	практикуму	последовательности, качественно и творчески; 7-5 баллов – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением логической последовательности, при выполнении отдельных заданий допущены небольшие отклонения; 4-2 баллов – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с нарушением логической последовательности, отдельные задания выполнены с отклонением; 1-0 балл – обучающийся самостоятельно не справился с работой, логическая последовательность нарушена, при выполнении операций допущены большие отклонения.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания по написанию эссе:</u>

1. Моё отношение к семейному бизнесу и его роли в современной экономике
2. Специфика семейного бизнеса с вашей точки зрения.
3. Что выбрать: семейный бизнес или классический несемейный?
4. Преимущества и недостатки ведения предпринимательской деятельности в семейном бизнесе.
5. Переход управления в семейном предпринимательстве: сложности и преимущества.

<u>Типовые задания к ситуационным практикумам:</u>

Цель практикума №1: определение основных тенденций в развитии семейного предпринимательства, учитывая специфику разной деятельности, личные качества преемников и условия реализации семейных и бизнес-ценностей.

Ожидаемый результат: сформировать понимание у студентов относительно целей семейного бизнеса, возможностей коммуникации с другими направлениями работы в реализации семейных ценностей.

Кейс №1. *Тарас Кожанов Директор козьей фермы «Лукоз Саба»*

Я начал работать на отца, когда мне было 14 лет. После 10-го класса, будучи школьником, работал на козьей ферме разнорабочим за 200 рублей в день по графику «два через два». Всегда знал, что буду работать с отцом и буду заниматься тем же, что и он. На один год, во время учёбы на третьем курсе академии, я всё же уходил в другую компанию и работал в ней программистом, но потом отец вызвал меня к себе и сказал: «Хватит уже работать на дядю — это не имеет долгосрочных перспектив». В семейном бизнесе можно получить

больше, прикладывая те же усилия (а иногда и меньшие). Как программист я мог дослужиться до начальника отдела, но, наверно, никогда не стал бы собственником. А в далёкой перспективе собственником быть интереснее, чем наёмным менеджером. С другой стороны, сейчас я бы, возможно, и хотел поработать руководителем отдела в большой компании вроде Сбербанка. Полностью управления я до сих пор не перенял. Работы вполне хватает и мне, и отцу. С 2011 года я занимаю должность директора одной из компаний, входящих в наш агрохолдинг, — фермы «Лукоз Саба». В первое время было сложно принимать решения самостоятельно, но к этому быстро привыкаешь. При этом отец даёт мне советы, мы часто спорим. Есть вещи, в которых я не очень разбираюсь, есть то, о чём отец не в курсе. К нему, я знаю, сейчас всё чаще подходят люди и спрашивают: «А у тебя Тарас теперь всё решает? Ты совсем отошёл от дел?» Он отвечает: «Вы мне расскажите, а я ему передам, что за вопрос». Долго время меня, наверно, не воспринимали всерьёз. Сейчас, мне кажется, я заслужил уважение. Не могу сказать, что есть какие-то сложности. Однако за последние два года в компании почти не осталось людей из команды отца. Я поменял практически весь коллектив. Из старичков остался только главный технолог. Вся дирекция сырзавода и бухгалтерия, весь отдел продаж — мои люди. На ферме «Лукоз Саба» коллектив изначально подбирал я.

Кейс №2. *Игорь Разгоняев. Генеральный директор Gracija-Rim Lingerie*

«Под закройный стол пешком ходил» — это про меня. Часто посещал рабочее место родителей и за всей этой кухней наблюдал. У меня даже была своя детская швейная машинка, на которой я сам сшил себе куртку. Некоторые наши сотрудники работают в компании больше 20 лет, с момента её основания, и помнят меня ребёнком. Но это не мешает им сейчас видеть во мне и моей сестре руководителей. Мы ценим своих людей, у нас прекрасные отношения. Параллельно с учёбой в институте я попробовал себя в разных сферах: ходил в море, занимался производством и строительством. В 2001 году я вернулся в Латвию и поступил учиться в магистратуру на факультет предпринимательской деятельности, и так вышло, что учебный кейс лёг в основу крупного проекта в семейной компании. Я нашёл слабое звено во взаимодействии с клиентами и создал единую базу товара. Со временем я разобрался в нюансах бельевого рынка и начал выносить на семейный совет проекты и идеи. Новым этапом и развития компании, и моего роста как руководителя стало открытие представительства в России. Я приехал в Москву с одним чемоданом и начал всё с нуля. Родители и сестра доверились мне и дали возможность себя проявить. В итоге выход на российский рынок решил многие финансовые проблемы. Не скажу, что мы с сестрой уже окончательно переняли управление бизнесом. Если папа практически отошёл от дел, то мама продолжает активно

участвовать в жизни компании, управляет производством. Да, идеи стратегического развития теперь исходят от нас, но всё же мы до сих пор советуемся с родителями. Во-первых, у них гораздо больше опыта в некоторых вопросах, во-вторых, всегда лучше выслушать как можно больше мнений и предложений. Конечно, все наши семейные праздники и сборы заканчиваются обсуждением рабочих вопросов с разных концов стола. Конечно, я чувствую большую ответственность. Родители отдали производству всю свою жизнь, сильно рисковали, открывая его (в советское время предпринимательская деятельность ведь была под запретом), работали в несколько смен без выходных на энтузиазме. Но и я фанат своего дела, теперь моя жизнь — это наш семейный бизнес.

Задания по кейсам:

1) Установите: какие трудности могут возникнуть в процессе вхождения семейный бизнес для преемника?
2) Охарактеризуйте принцип распределения обязанностей в решении задач данного семейного бизнеса.
3) Определите значимость профессиональной подготовки преемника в семейном деле.
4) Предположите возможные перспективы в деятельности данного семейного предприятия, основываясь на данной кейсе.

Типовое тестовое задание

1. В малом семейном предпринимательстве распространены такие организационно-правовые формы юридических лиц как…:

а) индивидуальный предприниматель
б) хозяйственные товарищества
в) хозяйственные общества
г) производственные кооперативы
д) государственные унитарные предприятия

2. Установите соответствие между типом предприятия и количеством работников:

1) микро
2) малое
3) среднее
4) крупное

а) 101-250
б) более 250
в) до 15
г) до 100

3. Индивидуальный предприниматель …… быть руководителем нескольких малых предприятий, в частности семейных?

4. Создание собственного семейного бизнеса проходит последовательность из нескольких этапов:

а) финансирование бизнеса за счет банковского кредита/ссуды.

б) составление договора, содержащего условия получения прибыли и ее разделении между участниками бизнеса

в) выбор партнеров для бизнеса из числа людей, обладающих доверием и пониманием общей цели

г) закупка оборудования и продукции

д) выбор помещения

5. Вы владелец компании, занимающийся производством и продажей изделий из дерева. Ваше предприятие относится к малому бизнесу по количеству сотрудников, среди которых работают ваши родственники. В рамках повседневной работы обнаруживаются недостатки выполнения обработки дерева, что отражается на качестве производимой продукции. Ввиду вашей обеспокоенности о репутации компании, становится необходимым принимать решение относительно возникшей ситуации с браком продукции. При этом процесс производства контролируется вашим родственником. Какие действия вам надо предпринять, чтобы сохранить бизнес и положительные родственные отношения?

6. На современном рынке потребительских услуг весомый спрос появился на услуги для детей дошкольного возраста, что отражается на ситуации среди предпринимателей. Оказавшись на месте молодого предприниматели, какие бы идеи посетили вас в сложившихся условиях?

7. В основе семейного предпринимательства лежит ……. собственность :

а) частная

б) групповая

в) индивидуальная

г) государственная

8. Семейная династия … прославилась не только вкладом в развитие бумажной и ткацкой мануфактур, но так же и своим меценатством.

9. Укажите последовательность стадий жизненного цикла семейного бизнеса

а) формирование инфраструктуры

б) рождение

в) рост

г) возобновление роста.
д) спад – «возобновление или снижение»,
е) зрелость

10. Соотнесите формы семейного предпринимательства и особенности ведения бизнеса:
1) семейная корпорация
2) семейная компания
3) малый бизнес
а) в подобных компаниях прослеживается четкая иерархия. Каждый родственник занят в своей области.
б) крупная компания, имеющая большой штат сотрудников, главной особенностью которой является смена поколения правления предприятием.
в) для подобного бизнеса характерно отсутствие четко выраженной иерархии, универсальность и взаимозаменяемость каждого сотрудника.

11. Расположите сферы деятельности в порядке возрастания их привлекательности для семейных предприятий
а) сельское хозяйство
б) розничная торговля
в) медиабизнес
г) промышленное производство

12. ..... модель развития контрактных отношений между крупными и малыми товаропроизводителями отличается использованием большого числа конкурирующих между собой подрядчиков, при этом критерием отбора служит цена.

13. Сопоставьте вид финансовой операции с его содержанием:
1) субподряд (субконтракт)
2) франчайзинг
3) лизинг
4) венчурное финансирование
а) долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, производственных сооружений с возможностью их последующего выкупа по остаточной стоимости
б) долгосрочные высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний, ориентированных на разработку и производство наукоёмких продуктов
в) договор о частичном выполнении каких-либо работ, заключаемый заказчиков по этим работам
г) форма продолжительною делового сотрудничества нескольких фирм, при котором компания с известным на рынке именем перепродает права

на него вместе с технологией производства или продажи товара или услуги независимым от нее предприятиям

14. Оперативный (операционный) лизинг …. :

а) представляет собой сдачу в лизинг имущества на срок, который меньше нормативного срока службы имущества;

б) это отношения, при которых все обслуживание имущества берет на себя лизингополучатель;

в) предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт и т.д. за счет лизингодателя;

г) представляет собой операцию по специальному приобретению имущества в собственность и последующей сдачей его во временное владение и пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку его эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества.

15. По направлению деятельности исторически первым возникло …….предпринимательство.

16. Соотносите модели устойчивости семейного бизнеса:

1) «Капитан» (The Captain)
2) «Император» (The Emperor)
3) «Семья-команда» (The Family Team)
4) «Семья профессионалов» (The Professional Team)
5) «Корпорация» (The Corporation)

а) сложность бизнеса выше среднего, сложность семейной ситуации повышается за счет управления узкой группой специалистов-профессионалов

б) сложность бизнеса выше среднего и низкая сложность семейной ситуации

в) низкая сложность бизнеса и низкая сложность семейной ситуации

г) высокая сложность бизнеса и высокая сложность семейной ситуации

д) низкая сложность бизнеса и сложность семейной ситуации выше среднего

17. Основными препятствиями на пути к росту российских семейных компаний являются:

а) государственная политика и регулирование

б) формат семейного дела

в) общая экономическая ситуация,

г) трудности в привлечении и удержании ведущих специалистов.

18. Укажите последовательность формирования предпринимательских компетенций у преемника семейного бизнеса:

а) расширение принципов и задач развития системы бизнес-

образования

б) формирование комплиментарных умственных способностей

в) развитие креативного мышления, инновационность

г) реализацию парадигмы «образование на протяжении всей жизни»

19. Существует мнение о том, что важным является не количество заработанных денег, а то, сколько денег у вас остается, как они работают на вас, и сколько поколений вы сможете ими обеспечить. Вы владелец бизнеса по производству кондитерской продукции, как бы вы воплотили данную идею в жизнь и учли бы ее в дальнейшем?

20. Являясь владельцем собственного семейного бизнеса по производству и продаже хлебобулочной продукции вы задумываетесь над поддержанием политики социально-ответственного бизнеса, набирающей обороте в предпринимательской среде в настоящее время. Исходя из этого предположите возможные направления реализации вашей идеи.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Процедура оценивания	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50** – ответы на теоретическую часть

	неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Семейное предпринимательство как важный компонент устойчивости экономической системы.
2. Состояние и формы государственной поддержки семейного предпринимательства в зарубежных странах.
3. Условия и порядок регистрации и лицензирование предпринимательской деятельности.
4. Роль семейного предпринимательства в социально-экономическом развитии РФ.
5. Законодательные и нормативные акты по регулированию поддержки и развития семейного предпринимательства в РФ.
6. Основные цели государственной политики в области развития малого и семейного предпринимательства в РФ.
7. Критерии малого и среднего предпринимательства. Понятие микропредприятия.
8. Сущностные особенности и основные элементы экономического механизма функционирования малого предприятия.
9. Экономический потенциал организаций семейного бизнеса: состав, структура и источники формирования.
10. Основные этапы, имеющие место при создании нового предприятия.
11. Понятие предпринимательской среды. Влияние рисков на предпринимательскую деятельность.
12. Характеристика предпринимательского договора. Виды предпринимательских договоров.
13. Источники финансирования в семейном предпринимательстве.
14. Функции, задачи и роль банков в сфере кредитования малого бизнеса.
15. Налоги и сборы, включаемые в состав текущих расходов семейных предприятий.
16. Условия перехода на упрощенную систему налогообложения для субъектов малого предпринимательства.
17. Характерная типология и структура бизнес – планов для субъектов малого предпринимательства.
18. Основные направления государственной инвестиционной политики в РФ в сфере малого предпринимательства.
19. Инфраструктура поддержки семейного предпринимательства.
20. Развитие системы обучающих услуг и консалтинга для малого предпринимательства.

21. Аналитические показатели, характеризующие производственную деятельность малого предприятия.

22. Венчурное предпринимательство и его роль в развитии инновационной сферы экономики.

23. Правовое регулирование семейного предпринимательства в России.

24. Сущность франчайзинга и его значение для развития малого предпринимательства.

25. Интеграция крупного и семейного бизнеса: основные формы, роль в развитии малого предпринимательства.

Задания 2-го типа

1. Определите роль и значение семейного предпринимательства для экономики страны.

2. Предложите решение острой социальной проблемы посредством самозанятости и семейного бизнеса.

3. Определите факторы устойчивости семейного предпринимательства.

4. Раскройте свойства организационных структур семейного бизнеса и определите, как они влияет на эффективность бизнеса?

5. Почему предприниматели, имея право на деловой суверенитет и самостоятельность выбора, только на первый взгляд кажутся независимыми от своего окружения? Ответ обоснуйте.

6. Составьте перечень необходимых для регистрации юридического лица документов.

7. Назовите государственные органы, которые осуществляют внешний контроль над бизнесом. Что представляют собой обычаи делового оборота?

8. Составьте таблицу, отразив в ней какие преимущества и недостатки в ведении бизнеса дает малое семейное предприятие.

9. Какие из причин социально-экономического характера наиболее свойственны для семейного бизнеса российской практики?

10. Что заставляет предпринимателей создавать семейные предприятия? Какие цели при этом преследуются?

11. Почему фирма, входящая в состав финансово-промышленной группы, должна обязательно сохранять самостоятельность и права юридического лица и почему руководящие органы объединения не обладают распорядительной властью в отношении участников ФПГ?

12. Каким образом реализуются личные и имущественные права партнеров в семейном бизнесе?

13. Совокупность каких форм выступает как поведение предпринимателей? Что представляют собой поведенческие манеры людей?

14. Какие организационно-правовые конструкции использует семейное предпринимательство? Какие юридические варианты могут

быть предусмотрены?

15. Охарактеризуйте политики преемственности при переходе бизнеса от одного поколения к другому?

16. Риски при осуществлении семейного бизнеса.

17. Институт государственной поддержки и его значение для малого семейного предпринимательства.

18. Мотивация персонала при работе в семейном бизнесе.

19. Различие в способах управления семейными фирмами. Семейная экономика как альтернативный ресурс развития предпринимательства в России.

20. Внутренние факторы устойчивости семейного предпринимательства.

21. Интенсивность предпринимательского развития семейного бизнеса ряда стран.

22. Социальное значение формирование семейного подхода к осуществлению предпринимательской деятельности.

23. Формирование устойчивых партнерских отношений семейных предприятий и крупного сетевого бизнеса.

24. Перспективы дальнейшего взаимосвязанного развития семейного предпринимательства с другими формами бизнеса.

Задания 3-го типа

Задание 1

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

- подготовка предложений по совершенствованию законодательства о государственной поддержке малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях;
- формирование и совершенствование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства, обеспечивающей финансовую поддержку, информационное и консультативное обслуживание, производственно-технологическую поддержку субъектов малого предпринимательства, подготовку, переподготовку и повышение квалификации руководителей и специалистов малых предприятий;
- поддержка межрегиональных связей и внешнеэкономической деятельности

субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами;

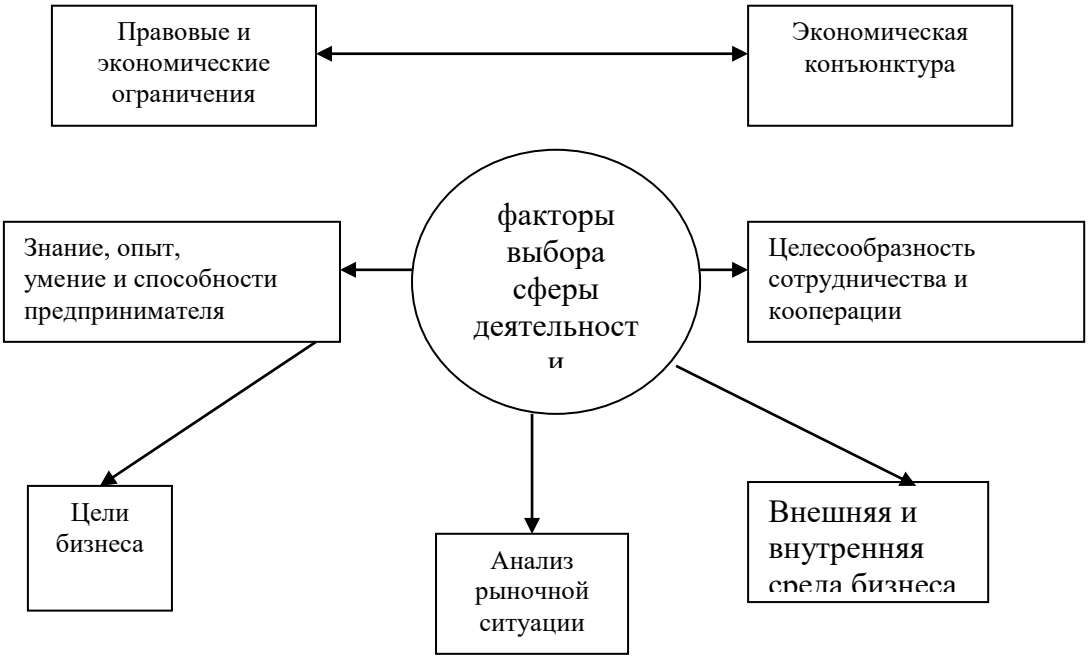
Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 2.

На схеме представлены основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности (Схема 1.) Рассмотрите каждый из факторов применительно к семейному предпринимательству, указав на причины превалирования того или иного фактора.

Схема 1.

Основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности



Задание 3.

При рассмотрении нижеприведенных качеств предпринимателя, укажите в таблице к какому типу относится то или иное личностное качество предпринимателя (сдерживающее "-", стимулирующее "+").

Новаторство	
Ментальность	
Сила воли	
Уверенность в себе	
Умение принимать решение	
Агрессивность	
Умение формировать команду	

Задание 4.

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по направлению:

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, научно-технических разработок и

технологий;

Подготовьте разбор указанного действия с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 5.

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующему направлению:

- оценка состояния малого предпринимательства в автономном округе и эффективности применения мер по его государственной поддержке, определение приоритетных направлений и форм государственной поддержки малого предпринимательства в автономном округе;

Подготовьте разбор указанного действия с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Тренинг по управлению стрессами»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Менеджмент в предпринимательской деятельности***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2024

Содержание

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ 3
2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 7
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 9
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 11
7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 13

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины *«Тренинг по управлению стрессами»* составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Минобрнауки России от № 970 от 12.08.2020.

Изучение дисциплины *«Тренинг по управлению стрессами»* ориентировано на получение обучающимися знаний о сущности и природе стресса, его динамике, симптомах, факторах возникновения и последствиях; способах преодоления и профилактики стрессового напряжения, методах саморегуляции; возможностях формирования антистрессового образа жизни: технологиях антистрессового управления и антистрессового подчинения.

«Тренинг по управлению стрессами» является прикладной, практико-ориентированной специализированной дисциплиной, входящей в вариативную часть базовых дисциплин. Дисциплина «Тренинг по управлению стрессами» формирует компетенции, позволяющие студентам решать задачи поддержания личной конкурентоспособности, повышения личной эффективности путем противодействия стрессам в собственной профессиональной деятельности, повышения уровня саморегуляции и стрессоустойчивости, а также решать задачи, связанные с управлением стрессом в организации.

Знания о возможностях управления стрессом расширяют профессиональные возможности учащихся, делают более успешными и востребованными в профессиональной сфере и личностно конкурентоспособными.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению *38.02.03 Менеджмент* как факультативная дисциплина.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины *«Тренинг по управлению стрессами»* является формирование у обучающихся навыков саморегуляции поддержания собственной работоспособности и личной эффективности через антистрессовую организацию деятельности, профилактику и коррекцию стрессовых состояний.

Задачи дисциплины:

В соответствие с компетенциями в рамках данного курса и рабочей программой дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- закономерности, динамику протекания и особенности влияния стресса на собственную занятость и собственные трудовые ресурсы;
- сущность, динамику, факторы, виды и симптомы стресса; способы снятия стрессового напряжения; инструменты профилактики стресса; технологии антистрессового управления и антистрессового подчинения;
- антистрессовые технологии поддержания собственной трудовой активности и управления трудовыми ресурсами организации.

Уметь:

- выявлять симптомы, факторы причины и виды стресса, определять связанные с ними риски для собственной занятости;
- управлять собственными психическими состояниями поведением и деятельностью в состоянии стресса, обеспечивая высокий уровень функционирования собственных трудовых ресурсов.

Владеть:

- навыками антистрессовой организации собственной жизни и трудовой деятельности;
- навыками антистрессового управления и антистрессового подчинения;
- навыками самодиагноостики и саморегуляции при стрессе;
- навыками выявления признаков стресса и его видов;
- навыками релаксации, визуализации и анализа стрессовой ситуации;
- умениями, связанными с управлением собственным поведением в стрессовой ситуации; выбором оптимального способа действий; диагностикой психологических защит, фрустрации, утомления, профессионального выгорания;
- инструментами для организации антистрессового образа жизни и антистрессового управления.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица	**ПК-1**	ПК-1.3 Обеспечивает текущее управление бизнес-проектами для достижения данным юридическим лицом конкурентоспособных результатов деятельности, преодоления им конкурентных недостатков, поддержания, укрепления, демонстрации им конкурентных преимуществ, смягчения рисков деятельности на национальном или локальном российском рынке	Нормы практики в области психологического обеспечения предпринимательской деятельности на основе существующей теории стресса; факторы психофизиологической регуляции; релевантные психологические инструменты самоменедмжента для поддержания, укрепления конкурентных преимуществ и смягчения нагрузок, связанных с предпринимательским риском	Применять методы психологической разгрузки и снижения рабочего напряжения для обеспечения эффективной предпринимательской деятельности и повышения конкурентных преимуществ	Использовать техники психологической работы для поддержания организма в рабочем состоянии при высоких стрессовых нагрузках; укреплять физическое и психологическое здоровье на основе антистрессовых техник с целью минимизации рабочих нагрузок	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоят. работа
Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на	**ПК-2**	ПК-2.4 Обеспечивает управление проведением стартапов новых бизнес-проектов и проведение их стартапов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица – субъекта	Нормы практики в области психологического обеспечения предпринимательской деятельности; антистрессовые технологии поддержания собственной трудовой активности и управления трудовыми ресурсами	Управлять собственными психическими состояниями, поведением и деятельностью в состоянии стресса; обеспечивать высокий уровень функционирования собственных трудовых ресурсов на	Применять на практике антистрессовое управление и антистрессовое подчинение на разных этапах реализации стартапов	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоят. работа

национальном или локальном российском рынке		малого / среднего предпринимательства	организации на разных этапах реализации стартапов	разных этапах реализации стартапов		
Способен обеспечивать прекращение деятельности по решению предпринимательских задач по разработке и выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке посредством регистрируемого в установленном порядке выхода из состава участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства	**ПК-4**	ПК-4.1 Осуществляет полную или частичную передачу доли участия в юридическом лице его новым участникам на возмездной основе	Нормы практики в области психологического обеспечения предпринимательской деятельности; закономерности, динамику протекания и особенности влияния стресса на собственную занятость и собственные трудовые ресурсы в процессе возникновения юридических споров и при решении возникающих конфликтов	Выявлять симптомы, факторы, причины и виды стресса; определять связанные со стрессом риски, обуславливающие снижение работоспособности	Проводить антистрессовые мероприятия для организации полноценной жизни и эффективной трудовой деятельности	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоят. работа

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме практической подготовки		
Очная форма											
Тема 1. Стресс, его виды и факторы возникновения				6						1	Отчет по ситуационному практикуму / 25
Тема 2. Виды реакций и последствия стресса				8						1	Отчет по ситуационному практикуму / 25
Тема 3. Саморегуляция, снятие стрессового напряжения и помощь при стрессе				8						2	Отчет по ситуационному практикуму / 25
Тема 4. Антистрессовый образ жизни, антистрессовое подчинение, антистрессовое управление				8						2	Отчет по ситуационному практикуму / 25
Всего:				**30**						**6**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**36**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**1**										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Стресс, его виды и факторы возникновения

Понятие стресса. Положение теории Г. Селье. Стадии стресса. Модель психологического стресса: ситуация; восприятие ситуации; эмоциональное возбуждение; физиологическое возбуждение. Способы работы с моделью психологического стресса. Стресс, эустресс и дистресс. Классификация видов стресса по различным основаниям. Профессиональный и организационный стресс: сходство и различие. Факторы и причины стресса. Субъективные факторы стресса. Объективные факторы стресса. Стресс и потребности. Специфические факторы организационного стресса. Выявление факторов стресса в жизни и на работе. Самодиагностика. Стресс и фрустрация. Условия возникновения фрустрации. Способы реагирования на фрустрацию. Последствия фрустрации. Самодиагностика фрустрации. Психодиагностика фрустрации.

Тема 2. Виды реакций и последствия стресса

Признаки и симптомы стрессового напряжения. Самодиагоностика и психодиагностика стрессового напряжения. Физиологические, эмоциональные, поведенческие реакции на стресс. Типология людей по способу реагирования на стресс: тип А, тип Б и тип В. Психодиагностика типов реагирования на стресс. Длительный, хронический стресс. Последствия длительного стресса: физиологические, психологические, поведенческие, эмоциональные. Самооанализ признаков хронического стресса и его последствий. Способы работы с ними.

Тема 3. Сморегуляция, снятие стрессового напряжения и помощь при стрессе.

Психологические защиты и копинг в стрессовых ситуациях. Понятие механизмов психологической защиты. Виды психологических защит: отрицание, вытеснение, проекция и др. Анализ и выявление наиболее характерного для личности типа психологической защиты. Копинг. Копинг-ресурсы. Копинг-стратегии. Самоанализ копинг-ресурсов. Анализ возможностей применения различных копинг-стратегий. Стресс и эмоции. Физиологическая и психологическая природа эмоций. Негативные последствия контроля и вытеснения эмоций. Способы конструктивного проявления и управления эмоциями. Способы работы с эмоциями: проговор, рисование, визуализация и др. Понятие саморегуляции. Виды саморегуляции. Инструменты саморегуляции. Самопомощь и помощь при различных типах реакций на стресс.

Тема 4. Антистрессовый образ жизни, антистрессовое подчинение, антистрессовое управление

Антистрессовый образ жизни. Организация времени: режим труда и отдыха; планирование и бюджетирование времени. Физическая активность. Антистрессовая организация досуга и отдыха. Организация деятельности: планирование деятельности и расчет нагрузок. Учет психических функциональных состояний как профилактика профессионального стресса. Учет ритмов организма при формировании нагрузок. Синдром профессионального выгорания и система его профилактики. Антистрессовое управление и антистрессовое подчинение. Принципы антистрессового управления. Методы диагностики, профилактики и коррекции организационного стресса. Организация труда как основа предотвращения организационного стресса.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия по дисциплине, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении кейса необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в

своей мини-группе;

- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума, обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

В рамках освоения курса *«Командная работа и лидерство»* в соответствие с учебным планом предусмотрена самостоятельная работа студентов. Это обязательная необходимая составная часть освоения учебного материала, без которой невозможна полноценная подготовка к практической работе.

Основная часть самостоятельной работы – это проработка терминологии, технологии проведения тренинга или освоение упражнений, самостоятельная диагностика.

Самостоятельная работа с материалом учебной дисциплины предполагает минимальное участие преподавателя. Качество самостоятельной работы студента определяется его результатами, полученными на практических занятиях, и оценкой по результатам итоговых испытаний.

Среди письменных работ следует выделить тексты докладов-презентаций для участия в семинарах, отчеты по результатам проведённого ситуационного практикума и тренинга.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Форма контроля**
Тема 1. Стресс, его виды и факторы возникновения	Субъективные факторы стресса. Объективные факторы стресса. Стресс и потребности. Специфические факторы организационного стресса. Выявление факторов стресса в жизни и на работе. Самодиагностика. Стресс и фрустрация. Условия возникновения фрустрации. Способы реагирования на фрустрацию. Последствия фрустрации. Самодиагностика фрустрации. Психодиагностика фрустрации	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к ситуационному практикуму, отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 2. Виды реакций и последствия стресса	Типология людей по способу реагирования на стресс: тип А, тип Б и тип В. Психодиагностика типов реагирования на стресс. Длительный, хронический стресс. Последствия длительного стресса:	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к	Отчет по ситуационному практикуму

	физиологические, психологические, поведенческие, эмоциональные. Самооанализ признаков хронического стресса и его последствий. Способы работы с ними.	ситуационному практикуму, отчета по практикуму	
Тема 3. Саморегуляция, снятие стрессового напряжения и помощь при стрессе	Способы конструктивного проявления и управления эмоциями. Способы работы с эмоциями: проговор, рисование, визуализация и др. Понятие саморегуляции. Виды саморегуляции. Инструменты саморегуляции. Самопомощь и помощь при различных типах реакций на стресс.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к ситуационному практикуму, отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 4. Антистрессовый образ жизни, антистрессовое подчинение, антистрессовое управление	Антистрессовая организация досуга и отдыха. Организация деятельности: планирование деятельности и расчет нагрузок. Учет психических функциональных состояний как профилактика профессионального стресса. Учет ритмов организма при формировании нагрузок. Синдром профессионального выгорания и система его профилактики. Методы диагностики, профилактики и коррекции организационного стресса. Организация труда как основа предотвращения организационного стресса.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к ситуационному практикуму, отчета по практикуму	Отчет по ситуационному практикуму

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература

1. Одинцова, М. А. Психология экстремальных ситуаций : учебник и практикум для вузов / М. А. Одинцова, Е. В. Самаль. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9094-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469938

2. Психология состояний: учебное пособие / ред. А.О. Прохоров. - Москва: Когито-Центр, 2011. http://biblioclub.ru/

Дополнительная литература

1. Стресс, выгорание, совладание в современном контексте / ред. А.Л. Журавлев, Е.А. Сергиенко. - Москва: Институт психологии РАН,

2011. - http://biblioclub.ru

2. Стекачева А.Д. Управление конфликтами и стрессами на предприятии / А.Д. Стекачева. - Москва: Лаборатория книги, 2012. - 155 с. - ISBN 978-5-504-00883-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/

6.2. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Сайт журнала «Управление персоналом».	http://www.top-personal.ru
Психологические словари	https://psychological.slovaronline.com/

6.3. Описание материально-технической базы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition

лицензионное программное обеспечение отечественного производства:

- Антивирусная программа Dr.Web;

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/.
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Отчет по ситуационному практикуму	25-15 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 14-8 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 7-4 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 3-2 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 1 – решение является частичным, аргументация отсутствует,

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл
		логику рассуждений студент представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0 – задача не решена.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

<u>Типовые кейс-задания</u>

Тема 1. Стресс, его виды и факторы возникновения

1. Опишите наиболее значимые стресс-факторы в вашей жизни. Поделите их на субъективные и объективные.

2. Вспомните и опишите ситуацию в вашей жизни, в которой вы испытывали состояние фрустрации. Охарактеризуйте свой тип реакции на фрустрацию. Опишите возможные эффективные стратегии поведения в данной ситуации.

3. Оцените имеющийся у Вас стресс по шкале стресса (ссылка на сайт в интернете). Дайте прогноз к каким последствиям это может привести.

Тема 2. Виды реакций и последствия стресса

1. Проведите самоанализ и выберите из предложенного списка наиболее характерные для вас реакции на стресс.

2. Проведите самоанализ и определите у себя наличие хронического стресса. (Перечень симптомов выдается) По количеству выраженных симптомов и остроте их проявления сделайте выводы о силе хронического стресса у вас.

3. Проведите тестирование и определите какой тип реагирования на стресс (А, Б или В) для вас наиболее характерен. (Ссылка на сайт в интернете). Что вы можете себе порекомендовать?

Тема 3. Саморегуляция стрессового напряжения и помощь при стрессе.

1. Вспомните кризисную ситуацию в вашей жизни, определите какую копинг-стратегию вы использовали, назовите оптимальную на ваш взгляд копинг-стратегию в подобной ситуации.

2. Вспомните ситуацию стресса, в которой вы активно использовали какие-либо психологические защиты. Назовите, что это за механизмы и проанализируйте какой результат получен.

3. Представьте себе, у вашего товарища депрессия. Ваши действия

4. Представьте себе, у вашего коллеги истерика. Ваши действия.

5. Представьте себе, у вашего подчиненного апатия. Ваши действия.

Тема 4. Антистрессовый образ жизни, антистрессовое подчинение и антистрессовое управление.

1. Напишите для себя рекомендации по оптимизации режима труда и отдыха с целью снижения стрессогенной нагрузки

2. Разработайте план оптимизации своего рабочего места, с целью снижения уровня его стрессогенности.

3. Определите. какие принципы антистрессового управления вы будете использовать в своей профессиональной деятельности и каким образом.

4. Выпишите технологии и методы антистрессового управления, которые целесообразно применять в предпринимательской деятельности. Ответ обоснуйте.

5. Напишите план мероприятий по профилактике профессионального выгорания у предпринимателей. Сферу бизнеса выберите самостоятельно. Ответ обоснуйте.

7.2. Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** – **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично.

№	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	результате освоения дисциплины	**«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1 типа

1. Основные положения теории Г.Селье.
2. Стресс. Фазы стресса.
3. Стресс. Факторы стресса.
4. Физиологические, эмоциональные и поведенческие реакции на стресс.
5. Хронический стресс, его симптомы и последствия.
6. Тип А, Б и В реагирования на стресс.
7. Фрустрация. Виды реакций на фрустрацию
8. Принципы медиации.
9. Профессиональный стресс, факторы и симптомы.
10. Особенности организационного стресса, причины появления и способы предотвращения.
11. Модель психологического стресса, возможности, которые она дает для профилактики.
12. Способы диагностики стресса.
13. Способы профилактики стресса.
14. Понятие психологической защиты личности. Роль психологической защиты в преодолении стресса
15. Характеристика механизмов психологической защиты (вытеснение, отрицание, проекция и др).
16. Понятие копинга. Копинг-стратегии личности.
17. Копинг-ресурсы личности и способы их развития.
18. Роль физической активности в повышение стрессоустойчивости.
19. Антистрессовый образ жизни.
20. Эффективная организация трудовой деятельности как профилактика стресса.
21. Функциональные психические состояния (утомление, монотония, состояние функционального комфорта и др.)
22. Профессиональное выгорание. Факторы и симптомы профессионального выгорания
23. Профилактика профессионального выгорания.
24. Антистрессовое управление и антистрессовое подчинение.
25. Принципы и технологии антистрессового управления.

Задания 2 типа

1. Перечислите наиболее типичные стресс факторы в деятельности

предпринимателя.

2. Сравните понятия «дистресс» и «эустресс».

3. Назовите субъективные факторы стресса, наиболее характерные для представителей предпринимательского сообщества.

4. Назовите объективные факторы стресса характерные для предпринимательской деятельности.

5. Опишите возможные ситуации применения техники визуализации для снятия стрессового напряжения.

6. Охарактеризуйте взаимосвязь стресса и потребностей.

7. Опишите возможные ситуации применения техник релаксации для снятия стрессового напряжения.

8. Сравните понятия «стресс» и «фрустрация»

9. Приведите примеры последствий хронического стресса.

10. Приведите примеры факторов профессионального стресса в вашей жизни.

11. Сравните понятие «профессиональный стресс» и «организационный стресс»

12. Приведите примеры влияния защитных механизмов личности на поведение человека.

13. Определите связь между семейными конфликтами и семейными кризисами.

14. Приведите примеры фрустрирующих ситуаций в вашей жизни (не менее 3) и обоснуйте, почему вы считаете, что это была именно фрустрация.

15. Опишите факторы профессионального выгорания предпринимателя.

16. Охарактеризуйте влияние позитивного мышления на стрессоустойчивость. Ответ обоснуйте

17. Сравните понятия «стресс» и «эмоции»

18. Проведите сравнительный анализ копинг-стратегий.

19. Приведите примеры форм физической активности, способствующих снятию стресса. Ответ обоснуйте.

20. Приведите примеры использования техники спонтанного рисунка для снятия последствий стресса.

21. Приведите примеры форм организованного досуга и отдыха, охарактеризуйте их влияние на стрессоустойчивость

22. Сформулируйте правила антистрессового образа жизни для начинающего предпринимателя

23. Сравните антикризисное управление и антикризисное подчинение.

24. Охарактеризуйте способы работы с отрицательными эмоциями.

25. Сравните понятия «профессиональный стресс» и «утомление».

Задания 3 типа.

Задание 1. Разработайте систему мер по профилактике

профессионального выгорания руководителя малого предприятия.

Задание 2. Разработайте систему мер по профилактике профессионального выгорания руководителя менеджера по продажам.

Задание 3. Разработайте систему мер по профилактике профессионального выгорания руководителя главного бухгалтера.

Задание 4. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у руководителя малого предприятия.

Задание 5. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у руководителя среднего предприятия.

Задание 6. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у топ-менеджера корпорации.

Задание 7. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у бармена.

Задание 8. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у специалиста отдела продаж.

Задание 9. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у официанта элитного ресторана.

Задание 10. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у владельца хостела.

Задание 11. Разработайте программу профилактики и преодоления профессионального стресса у владельца ларька с товарами повседневного спроса.

Задание 12. Сформируйте пакет рекомендаций по саморегуляции для специалиста в области холодных продаж**.**

Задание 13. Сформируйте пакет рекомендаций по саморегуляции для владельца ресторана.

Задание 14. Сформируйте пакет рекомендаций по саморегуляции для стартапера.

Задание 15. Сформируйте пакет рекомендаций по организации антистрессового образа жизни для стартапера.

Задание 16. Сформируйте пакет рекомендаций по организации антистрессового образа жизни для директора крупного ресторана.

Задание 17. Сформируйте пакет рекомендаций по организации антистрессового образа жизни для организатора эвент-бизнеса.

Задание 18. Представьте себя владельцем малого предприятия (7 человек), специализирующегося на организационном консалтинге. Выделите типовые факторы организационного стресса на таком предприятии и создайте программу мероприятий по антистрессовому управлению.

Задание 19. Проведите анализ своей текущей деятельности (учебной или профессиональной) и заполните таблицу

ФАКТОРЫ СТРЕССА	ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	ПРОФИЛАКТИКА	ПРЕОДОЛЕНИЕ

Задание 21. Проведите анализ своей текущей жизненной ситуации, выделите наиболее значимые стресс-факторы и напишите для себя программу антистрессового образа жизни.

Задание 22. Представьте себя руководителем транспортного предприятия (60 человек6 водители, механики, АУП, ТП). Напишите программу антистрессового управления.

Задание 23. Представьте себя специалистом отдела обучения. Которому поручили провести тренинг для персонала по управлению стрессами. Напишите программу тренинга.

Задание 24. Разработайте программу обучения антистрессовому управлению индивидуальных предпринимателей.

Задание 25. Разработайте программу мероприятий по работе со стрессом у специалистов в области ведения жестких переговоров. Зафиксируйте ее в таблице

САМОРЕГУЛЯЦИЯ	ОБРАЗ ЖИЗНИ	ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ СТРЕССА	ПРЕОДОЛЕНИЕ СТРЕССА

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО МосАП
протокол № 7 от 05.07.2023
(в редакции № 1 от 30.08.2024 г., протокол №8)

УТВЕРЖАЮ
Ректор ЧУ ВО МосАП
_____ Е.В. Васильева
05.07.2023 г
(в редакции № 1 от 30.08.2024)

Рабочая программа дисциплины
«Программные платформы цифрового предприятия»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Менеджмент в предпринимательской деятельности
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очная

Москва 2024

Содержание

I. Аннотация к дисциплине ……..….3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы……..5
III. Тематический план……...…6
IV. Содержание дисциплины……7
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины……..…8
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины ……..…..12
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин……....13
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине…….13
IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине…… 14
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине…… 14

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Программные платформы цифрового предприятия» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Изучение дисциплины «Программные платформы цифрового предприятия» ориентировано на получение обучающимися знаний о типах программных платформ и систем, методах обработки информации, экспертных системах, методах распознавания образов, моделях цифрового предприятия. Данная дисциплина призвана дать понимание менеджерам о современных способах управления цифровым предприятием с использованием современных компьютерных технологий. Главная задача курса - сформировать знания программных платформ, которые используются при формировании и развитии бизнес-процессов на цифровом предприятии, и в профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в вариативную часть Блока 1 учебного плана по программе бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплине «Базовые информационные технологии», «Цифровая трансформация в менеджменте».

Знания по дисциплине «Программные платформы цифрового предприятия» могут использоваться в дисциплине «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» и при подготовке ВКР.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Программные платформы цифрового предприятия» является формирование у обучающихся необходимых компетенций для эффективного управления бизнес-процессами с использованием современных информационных технологий и программных платформ, включая управление цифровым предприятием.

Задачи дисциплины:

- сформировать знания, умения и практический опыт применения современных информационных технологий в менеджменте;

- научиться эффективному поиску, критическому и системному анализу и синтезу информации, для решения профессиональных задач;

- использовать и применять углубленные знания в области применения программных платформ различного назначения для цифрового предприятия;
- овладеть навыками применения современных информационных технологий и программных средств;
- формирование уровня знаний, умений, практического опыта, опыта деятельности в рамках концепции «Цифровая трансформация».

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности**
Способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений;	**ПК-6**	***Знать*:** • основные направления развития программных платформ; роль автоматизации производственных процессов (З1); • принципы и концепции информационных систем (З2); • принципы и концепции цифрового предприятия (З3). ***Уметь*:** • умеет анализировать и систематизировать разнородные данные при управлении собственным бизнесом на современном уровне (У1); • выполнять сравнительный анализ существующих цифровых технологий для решения существующей практической задачи (У2); • выполнять сравнительный анализ существующих цифровых технологий для программных платформ (У3). ***Владеть*:** • навыками внедрения и использования программных платформ (В1); □ навыками адаптации выбранных технологий к современным цифровым предприятиям; приемами решения задач профессиональной деятельности с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом современных требований управления бизнесом (В2); • навыками интеллектуального поиска и анализа информации о конъюнктуре рынка ИТ (В3).	Контактная работа: Лекции Лабораторный практикум Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем		**Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)**		**Формы ТКУ Форма ПА/ баллы**

	Коды формируемых компетенций	Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия					Самостоятельная работа обучающихся	
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
очная форма											
Тема 1. Обзор и особенности применения новых программных платформ и технологий	ПК-6 (З1, У1, В1)	2					8			10	Лабораторный практикум № 1/25
Тема 2. Информационные и интернеттехнологии в цифровом предприятии	ПК-6 (З2, У2, В2)	2					8			20	Лабораторный практикум № 2/25
Тема 3. Программные платформы и информационные технологии в профессионально й деятельности	ПК-6 (З3, У3, В3)	2					10			14	Лабораторный практикум № 3/25
Тема 4. Инструментальн ые средства интеллектуально го анализа на цифровом предприятии	ПК-6 (З3, У3, В3)	2					10			20	Лабораторный практикум № 4//25
Всего:		**8**					**36**			**64**	**100**
Контроль, час											**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Обзор и особенности применения новых программных платформ и технологий.

Понятие цифровизации, сущность изменения терминологии от «информатизации» к «цифровизации». Особенности терминологии: электронные, компьютерные, цифровые, информационно-коммуникационные технологии. Цифровые информационные технологии для решения актуальных профессиональных задач. Понятие цифрового предприятия. Особенности организации. ИТ архитектура. Программные компоненты.

Тема 2. Информационные и интернет-технологии в цифровом предприятии.

Децентрализация и рост информационных потребностей. Развитие ИТ и организационные изменения на предприятиях. Информационное пространство WWW. Понятие автоматизации бизнес-процессов (Business Process Automation). Понятие рационализации рабочих процедур и улучшения процессов (Business Process Improvement). Понятие `Большие данные`, основная идея и характерная терминология. Отличительные особенности архитектуры и программно-аппаратной реализации. Среда разработки и платформенные решения. Современное состояние, эволюция и области применения. Основные службы Internet, обеспечивающие информационными услугами АСУП. Представление о поисковых системах. Internet-технологии в бизнесе (производстве). Подходы применения Internet для бизнеса. Автоматизация роботизированного процесса (RPA). Области и случаи применения. Программные функции простых приложений RPA. Умная, или когнитивная, RPA. RPA и процесс-майнинг.

Тема 3. Программные платформы и информационные технологии в профессиональной деятельности.

Внешнее и внутреннее информационное окружение предприятия. Роль структуры управления в формировании информационной системы. Типы данных в организации. От переработки данных к анализу: Data Mining – DM. Понятие информационный контур предприятия. Системы диалоговой обработки транзакций. Рабочие системы знания и автоматизации делопроизводства. Управляющие информационные системы. OLAP-технологии и Data Mining технологии. Две составляющие успеха в информационной деятельности на всех уровнях управления (организационная и технологическая). Матрицы BCG (Boston Consulting Group) для оценки влияния факторов внешнего окружения или ответных действий самого предприятия. Понятие Gridсистемы. Понятие on-demand-системы. Определение информационных приоритетов при развитии и масштабировании бизнеса. Целевое предназначение информации, формируемой в системах CRM

оперативного, аналитического и коллаборационного типа. Информация, формируемая в функциональных модулях подсистем CRM. Прикладные задачи CRM. Концепция управления цепочками поставок. Индустрия 4.0 и управление цепочкой поставок. Целевое предназначение информации, формируемой в функциональных модулях систем SCM. Управление логистическими цепочками и облачные технологии.

Тема 4. Инструментальные средства интеллектуального анализа на цифровом предприятии.

Выбор правильных критериев принятия решения. Виды метрик. Методы, основанные на обучении, разнообразие подходов. Программные средства прогнозной аналитики. Средства планирования и использования специализированных аналитических платформ. Применение экспертных систем. Планирование в интеллектуальных системах. Задача распознавания образов в бизнесе. Модели представления знаний. Использование чат-ботов при работе с клиентами. IoT и облачные технологии при работе распределенной команды. Интеллектуальные системы поддержки работы с использованием Agile. Искусственный интеллект и нейросети (AI and Artificial Neural Networks). Понятия «Искусственный интеллект» и «Нейросеть», основные идеи и характерная терминология. Отличительные особенности архитектуры и программно-аппаратной реализации. Среда разработки и платформенные решения. Современное состояние, эволюция и области применения. Популярные нейронные сети. Сеть Хопфилда. Чат-Боты, виртуальные цифровые помощники (Bots and Virtual Digital Assistants) и машинное обучение (Machine learning). Понятие `Чат-Бот`, основная идея и характерная терминология. Отличительные особенности архитектуры и программно-аппаратной реализации. Среда разработки и платформенные решения. Современное состояние, эволюция и области применения.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Программные платформы цифрового предприятия» используются такие виды учебной работы, как лекции, лабораторные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, лабораторный практикум, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение интеллектуальных инициатив.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся по выполнению лабораторных практикумов

Лабораторные практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Лабораторные практикумы выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Прежде чем приступать к выполнению лабораторного практикума, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться с соответствующими разделами программыдисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- настроить под руководством преподавателя инструментальныесредства, необходимые для проведения лабораторного практикума
- получить от преподавателя конкретное задание и информацию осроках выполнения, требованиях к оформлению, форме представления и критериях оценки результатов работы;

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Порядок проведения практикума.

1. Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.
2. Настройка инструментальных средств, необходимых для выполнения практикума.
3. Выполнение заданий практикума.
4. Подготовка отчета в соответствии с требованиями.
5. Сдача отчета преподавателю.

В ходе выполнения практикума необходимо следовать технологическим инструкциям, использовать материал лекций, рекомендованных учебников, источников интернета, активно использовать помощь преподавателя на занятии.

Требования к оформлению результатов практикумов.

При подготовке отчета: изложение материала должно идти в логической последовательности, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, шрифт Times New Roman, размер – 14, выравнивание по ширине, отступ первой строки – 1,25, междустрочный интервал – 1,5, правильное оформление рисунков (подпись, ссылка на рисунок в тексте).

При подготовке презентации: строгий дизайн, минимум текстовых элементов, четкость формулировок, отсутствие грамматических и синтаксических ошибок, воспринимаемая графика, умеренная анимация.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с литературой (конспектирование)

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления (конспектируя), в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «Программные платформы цифрового предприятия» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе студенты руководствуются методическими рекомендациями по дисциплине при минимальном участии преподавателя.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебнометодическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Обзор и особенности применения новых программных платформ и технологий	ИТ архитектура. Программные компоненты цифрового предприятия.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Отчёт по лабораторно му практикуму
Тема 2. Информационные и интернеттехнологи и в цифровом предприятии	Основные службы Internet, обеспечивающие информационным и услугами АСУП.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторном у практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Отчёт по лабораторно му практикуму
Тема 3.	Понятие Grid-	Работа с	Литература к	Отчёт по

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебнометодическое обеспечение	Форма контроля
Программные платформы и информационные технологии в профессиональной деятельности	системы. Понятие ondemand-системы.	литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	теме	лабораторно му практикуму Отчёт по лабораторно му практикуму
Тема 4. Инструментальн ые средства интеллектуальног о анализа на цифровом предприятии.	Популярные нейронные сети. Сеть Хопфилда.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Отчёт по лабораторно му практикуму

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимойдля освоения дисциплины

Основная литература.

1. Шеер, А. Индустрия 4.0: от прорывной бизнес-модели к автоматизации бизнес-процессов : учебник / А. Шеер ; под науч. ред. Д. Стефановского ; пер. с англ. Д. Стефановского, О. А. Виниченко ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва : Дело, 2020. – 272 с. : схем., табл., ил. – (Академический учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612569 ***Дополнительная литература.***

1. Схиртладзе, А. Г. Проектирование единого информационного пространства виртуальных предприятий: учебник / А. Г. Схиртладзе, А. В. Скворцов, Д. А. Чмырь. – Изд. 2-е, стер. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2017. – 617 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=469047

2. Дубков, И. С. Решение практических задач на базе технологии интернета вещей : учебное пособие : [12+] / И. С. Дубков, П. С. Сташевский, И. Н. Яковина. – Новосибирск : Новосибирский

государственный технический университет, 2017. – 80 с. : ил.,табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576635

3. Информационные технологии в менеджменте (управлении) : учебник и практикум для вузов / Ю. Д. Романова [и др.] ; под редакцией Ю. Д. Романовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 411 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-53411745-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489062.

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Ассоциация по вопросам защиты информации	http://bis-expert.ru/
2.	Официальный сайт компании Infowatch	http://www.infowatch.ru/
3	Официальный сайт издательства "Открытые системы"	https://www.osp.ru/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (набор демонстрационного оборудования (проектор, экран), персональный компьютер); учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации (комплекты плакатов по дисциплине, набор раздаточных дидактических материалов);

Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности

Учебная аудитория для проведения учебных занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Основное оборудование и технические средства обучения:

автоматизированное рабочее место преподавателя (стол преподавателя; стул преподавателя; персональный компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет» и с установленным лицензионным ПО; аудиоколонки, многофункциональное устройство, сетевой фильтр); автоматизированное

рабочее место обучающегося (комплект ПК (системный блок, монитор, клавиатура, мышь), гарнитура, web-камера); мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная); наборы демонстрационного оборудования (проектор, экран); учебно-наглядные пособия (комплекты плакатов по дисциплине, набор раздаточных дидактических материалов);

Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Помещения для самостоятельной работы

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине Электронная информационно-образовательная среда

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

При проведении образовательного процесса по дисциплине необходимо наличие:

лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition.

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Электронно-образовательная система ЮРАЙТ https://urait.ru/

современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

информационные справочные системы:

- Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
- Компьютерная справочная правовая система «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания для проведения текущего контроля успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций

.	Лабораторный практикум	Практическое занятие с применением компьютерной техники и профессионального программного обеспечения.	25-20 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 19-13 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 12-5 – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие формулы; определены соответствующие спецификации, имеются ошибки в расчетах; выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; 4-0 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, описание спецификации содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.	ПК-6 (31,32,33 У1,У2, У3, В1, В2, В3)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Программные платформы цифрового предприятия» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет ПК-6	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-20; 2 вопрос: 0-20; 3 вопрос: 0-60 . **«Зачтено»** **— 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **— 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** **— менее 50 баллов** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к лабораторным практикумам

Лабораторный практикум № 1

Введение в интеллектуальный анализ данных

Рассмотрите примеры интеллектуальных веб-приложений. Определите, какие данные они собираются и какие действия производят. Выявите базовые элементы этих приложений. Предложите способ использования подобных приложений в различных бизнес задачах.

Лабораторный практикум № 2

Задание 1

Маркетинг в социальных сетях.

Рассмотрите функционирование какой-либо группы в одной из социальных сетей. Ответьте на вопросы. Какие данные можно извлечь? Какие прогнозы построить? При помощи каких механизмов или инструментов интеллектуальных систем можно увеличить конверсию.

Задание 2

Ранжирование документов и информации.

Ознакомьтесь с доступными способами обработки данных. Для предложенных преподавателем данных выполните консолидацию, трансформацию, визуализацию данных.

Лабораторный практикум № 3

Поисковые роботы

С помощью выбранного вами поискового робота выполните краулинг сайта стартапа (на ваш выбор), обработайте извлеченные данные, постройте для них индекс и выполнить поиск по его страницам. Проведите анализ экранных данных. ***Лабораторный практикум № 4***

Задание 1

Выработка рекомендаций на основе интеллектуального анализа данных.

Разработайте рекомендаций, основанные на сходстве пользователей, предметов и контента популярного интернет-магазина. Выработайте рекомендаций по друзьям, статьям и новостным сообщениям.

Задание 2

Поиск решений на основе данных.

Оцените возможность автоматической регулировки цен, исходя из анализа спроса на товар, с сохранением должной маржинальности. Выявите сайт, который меняется в зависимости от того, к какой целевой аудитории относится клиент, так, чтобы увеличить вероятность клика, заявки и продажи.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Понятия «Искусственный интеллект» и «Нейросеть», основные идеи и характерная терминология.
2. Отличительные особенности архитектуры и программно-аппаратной реализации.
3. Современное состояние, эволюция и области применения искусственного интеллекта.
4. Сеть Хопфилда.
5. Понятие «Блокчейн», основная идея и характерная терминология.
6. Отличительные особенности архитектуры и программно-аппаратной реализации технологии «Блокчейн».

7. Современное состояние, эволюция и области применения технологии «Блокчейн».

8. Понятие «Большие данные», основная идея и характерная терминология.

9. Отличительные особенности архитектуры и программно-аппаратной реализации «больших данных».

10. Среда разработки и платформенные решения для «больших данных».

11. Современное состояние, эволюция и области применения технологии «большие данные».

12. Парадигма MapReduce.

13. Понятие «Связанные данные», основная идея и характерная терминология.

14. Отличительные особенности архитектуры и программно-аппаратной реализации связанных данных.

15. Среда разработки и платформенные решения технологии связанных данных.

16. Графы знаний (Knowledge Graphs).

17. Понятие «Мультиагентные системы», основная идея и характерная терминология.

18. Отличительные особенности архитектуры и программно-аппаратной реализации мультиагентных систем.

19. Эмерджентный интеллект.

20. Понятие «Интернет вещей», основная идея и характерная терминология.

21. Современное состояние, эволюция и области применения технологии «Интернет вещей».

22. Технологическая платформа DOA (Digital Object Architecture).

23. Понятие «Чат-Бот», основная идея и характерная терминология.

24. Среда разработки и платформенные решения технологии «чатбот».

25. Понятия «Когнитивистика» и «Когнитивные технологии», основная идея и характерная терминология.

Задания 2 типа

1. Языки описания и реализации агентов. Архитектуры интеллектуальных агентов.

2. Принципы проектирования IoT- систем. «Умный дом».

3. Чат-бот и парадигма пользовательского взаимодействия «messaging-as-an-interface». Чат-бот платформы.

4. Когнитивный анализ и прогнозирование.

5. Задачи компьютерного зрения и сложности сопоставления изображений.

6. Платформы для создания приложений расширенной реальности.

7. Облачная модель SaaS - Программное обеспечение как сервис.

8. Облачная модель PaaS – Платформа (среда разработки) как сервис.

9. Облачная модель IaaS – Инфраструктура как сервис.

10. Отличительные особенности архитектуры и программно-аппаратной реализации когнитивных технологий.

11. Компьютерное зрение (Computer Vision).

12. Понятие «Дополненная реальность», основная идея и характерная терминология.

13. Метод одновременной локализации и построения карты (SLAM - simultaneous localization and mapping).

14. Понятие «Облачные вычисления», основная идея и характерная терминология.

15. Среда разработки и платформенные решения «облачных» технологий.

16. Распределенные вычисления (Grid Computing).

17. Корпоративные информационные системы как инструмент цифровой трансформации бизнеса.

18. Понятие "цифрового слоя".

19. Единый электронный документооборот.

20. Управление цифровым контентом организации.

21. Понятие электронной подписи.

22. Автоматизация работы с клиентами, партнёрами и поставщиками на основе CRM.

23. Системы управления предприятием класса ERP/ERP2.

24. Инструменты управления проектами в бизнесе.

25. Средства подготовки и построения отчётов и визуализация данных.

Задания 3 типа.

1. Применение генетического алгоритма.

2. Объединить три различные оценки, чтобы обеспечить окончательное ранжирование результатов конкретного запроса клиента.

3. Провести оценку изменения диапазона предсказания при увеличении диапазона оценки качества услуг фирмы.

4. Обучение без учителя: обучение по Хеббу (Hebbian learning) и самоорганизующиеся карты.

5. Подсчет стоимости ошибок классификации товаров.

6. Произвести сравнение двух и более нейронных сетей. Выбрать оптимальную для решения конкретной бизнес задачи.

7. Постройте дерево принятия решений для задачи классификации пользователей сайта.

8. Применение генетического алгоритма.

9. Объединить три различные оценки, чтобы обеспечить окончательное ранжирование результатов конкретного запроса клиента.

10. Провести оценку изменения диапазона предсказания при увеличении диапазона оценки качества услуг фирмы

11. Обучение без учителя: обучение по Хеббу (Hebbian learning) и самоорганизующиеся карты.

12. Подсчет стоимости ошибок классификации товаров.

13. Произвести сравнение двух и более нейронных сетей. Выбрать оптимальную для решения конкретной бизнес задачи.

14. Постройте дерево принятия решений для задачи классификации пользователей сайта.

15. Применение генетического алгоритма.

16. Объединить три различные оценки, чтобы обеспечить окончательное ранжирование результатов конкретного запроса клиента.

17. Провести оценку изменения диапазона предсказания при увеличении диапазона оценки качества услуг фирмы.

18. Обучение без учителя: обучение по Хеббу (Hebbian learning) и самоорганизующиеся карты.

19. Подсчет стоимости ошибок классификации товаров.

20. Произвести сравнение двух и более нейронных сетей. Выбрать оптимальную для решения конкретной бизнес задачи.

21. Постройте дерево принятия решений для задачи классификации пользователей сайта.

22. Применение генетического алгоритма.

23. Объединить три различные оценки, чтобы обеспечить окончательное ранжирование результатов конкретного запроса клиента.

24. Провести оценку изменения диапазона предсказания при увеличении диапазона оценки качества услуг фирмы.

25. Обучение без учителя: обучение по Хеббу (Hebbian learning) и самоорганизующиеся карты.