ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«История»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

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 9
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 20
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 32
Основная литература: 32
Дополнительная литература: 32
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 32
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 33
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 33
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 34

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «История» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)*, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 № 7.

Изучение дисциплины «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» 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 базовую часть Блока 1 учебных планов по программам бакалавриата по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по курсу среднего (полного) общего образования, особенно знания и навыки по школьному курсу «История».

Знания по дисциплине «История» могут использоваться при освоении дисциплин, изучаемых на последующих курсах обучения: «Философия», «Психология в предпринимательской деятельности», «Теория менеджмента», «Экономическая теория», «Основы предпринимательства», «Социология предпринимательства», «Управление развитием бизнеса», «Персональный имидж предпринимателя», «История российского предпринимательства», «Этническое предпринимательство», «Политология», «Бизнес и политика».

Дисциплина изучается на первом курсе во втором семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целями изучения дисциплины «История» являются формирование способности анализировать основные этапы и закономерности

исторического развития общества для формирования гражданской позиции, получение знания основ анализа основных этапов и закономерностей исторического развития предпринимательской деятельности, философии и социологии предпринимательства.

Задачи дисциплины

В соответствии с этим ставятся основные задачи дисциплины:

Знать:

- основные этапы российской и мировой истории, важнейших исторических деятелей, даты и события для формирования гражданской позиции;
- отличительные и характерные черты исторических явлений, подходов, методов исторической науки;
- содержание категории предпринимательской деятельности;
- социокультурные факторы развития предпринимательской деятельности, т.е. особенности культур, мировоззрения, форм поведения, моральных и религиозных принципов;
- основные закономерности предпринимательской деятельности и ее эволюции на различных этапах исторического развития.

Уметь:

- выстраивать причинно-следственные связи между историческими явлениями;
- устанавливать общие закономерности протекания исторических процессов;
- формировать и аргументировано отстаивать собственную позицию по различным проблемам истории, в том числе относительно развития предпринимательства в исторической ретроспективе;
- проводить параллели и выявлять закономерности развития предпринимательства в странах и регионах на различных исторических этапах.

Владеть:

- навыками всестороннего анализа исторических явлений;
- навыками исторического мышления для выработки системного, целостного взгляда на конкретные исторические явления и проблемы для формирования гражданской позиции;
- практическим навыком всесторонней характеристики предпринимательской деятельности как социокультурного феномена.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции	**ОК-2**	***Знать (З):*** • содержание основных этапов российской и мировой истории, важнейших исторических деятелей, даты и события для формирования гражданской позиции (З1); • знать отличительные и характерные черты исторических явлений, подходов, методов исторической науки (З2). ***Уметь (У):*** • выстраивать причинно-следственные связи между историческими явлениями (У1); • устанавливать общие закономерности протекания исторических процессов (У2). ***Владеть (В):*** • навыками всестороннего анализа исторических явлений (В1); навыками исторического мышления для выработки системного, целостного взгляда на конкретные исторические явления и проблемы для формирования гражданской позиции (В2).	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Мировая и отечественная история: общая характеристика. Закономерности, тенденции и модели исторического развития.	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)	1								6	Эссе/25
Тема 2. Основные этапы и закономерности развития стран и народов Древнего Востока, и Античности	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)									6	
Тема 3. Основные этапы и закономерности развития стран Запада и Востока в Средние века	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)									4	
Тема 4. Начальной период российской истории	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)	1								4	Эссе/25
Тема 5. Основные этапы и закономерности развития мира в Раннее Новое Время	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)									4	
Тема 6. Основные	ОК-2									4	

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
этапы и закономерности развития России в XVI–XVII вв.	(З1, З2, У1, У2, В1, В2)										
Тема 7. Мировой исторический процесс в XVIII-XIX вв.	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)	1								6	Эссе/25
Тема 8. Основные этапы и закономерности развития Российской империй в XVIII-XIX вв.	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)									6	
Тема 9. Мировой исторический процесс в XX – первые десятилетия XXI вв.	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)									6	
Тема 10. Основные закономерности развития России в начале XX в.	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)	1								6	Эссе/25
Тема 11. Основные этапы и закономерности советского периода отечественной истории (1917 – 1991)	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)									6	
Тема 12. Основные закономерности развития Российской Федерации в	ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2)									6	

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
конце XX – первые десятилетия XXI вв.											
Всего:	**ОК-2**	**4**								**64**	**100 (ТКУ+ПА)**
Контроль, час		**4**									**Зачет (40 из 100)**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины 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

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.

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 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» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающиеся взаимодействуют с рекомендованными материалами при минимальном участии

преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «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;

3) Подготовка к зачету по дисциплине включает в себя просмотр всего материала базового учебнике по дисциплине «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.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	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	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, Написание эссе	Литература к теме 1 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. - Глава 1.	Эссе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	развитие предпринимательства.			
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. 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.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, Написание эссе	Литература к теме 2 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. – Глава 2; Глава 3.	
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 Востока. Роль кочевых народов в создании и развитии новых экономических	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, Написание эссе	Литература к теме 3 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. - Глава 4.	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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-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	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, Написание эссе	Литература к теме 4 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. - Глава 5.	Эссе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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 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.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, Написание эссе	Литература к теме 5 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. - Глава 6. Черняк, В.З. История предпринимательства: учебное пособие / В.З. Черняк. – Москва : Юнити, 2015. – Глава 7. https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115296	
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	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, Написание эссе	Литература к теме 6 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. - Глава 7.	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.			
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, Написание эссе	Литература к теме 7 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. - Глава 6.	Эссе
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 I.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы,	Литература к теме 8 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	Написание эссе	Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. - Глава 7. Девлетов, О.У. История отечественного предпринимательства: учебное пособие для студентов вузов / О.У. Девлетов. – 2-е изд. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – Глава 4. https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=256593 Тимофеева, А.А. История предпринимательства в России : учебное пособие / А.А. Тимофеева. – 3-е изд., стереотип. – Москва : ФЛИНТА, 2016. – Тема 4. https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=84914	
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 и социально-политические факторы победы стран Антигитлеровской коалиции. Предпринимательство в условиях Второй мировой	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, Написание эссе	Литература к теме 9 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. – Глава 8; Глава 9. Черняк, В.З. История предпринимательства: учебное пособие / В.З. Черняк. – Москва : Юнити, 2015. – Глава 8. https://biblioclub.ru	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.		/index.php?page=book&id=115296	
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 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.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы Написание эссе	Литература к теме 10 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. - Глава 8. Тимофеева, А.А. История предпринимательства в России : учебное пособие / А.А. Тимофеева. – 3-е изд., стереотип. – Москва : ФЛИНТА, 2016. – Тема 4. https://biblioclub.ru	Эссе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			/index.php?page=book&id=84914	
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, Написание эссе	Литература к теме 11 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. – Глава 8; Глава 10.	
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. 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	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, Написание эссе	Литература к теме 12 История. Учебник для студентов бакалавриата/ Матюхин А.В. Давыдова Ю.А., Азизбаева Р.Е., Кананерова Е.Н. – М: МФПУ "Синергия", 2019. – Глава 10.	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.			

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

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

Дополнительная литература:

1. Девлетов, О.У. История отечественного предпринимательства: учебное пособие для студентов вузов / О.У. Девлетов. – 2-е изд. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 343 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=256593 (дата обращения: 19.04.2021).
2. Тимофеева, А.А. История предпринимательства в России : учебное пособие / А.А. Тимофеева. – 3-е изд., стереотип. – Москва : ФЛИНТА, 2016. – 267 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=84914 (дата обращения: 19.04.2021).
3. Черняк, В.З. История предпринимательства : учебное пособие / В.З. Черняк. – Москва : Юнити, 2015. – 607 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115296 (дата обращения: 19.04.2021).

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

№	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.	http://www.hist.msu.ru/

	на русском языке в Интернете (Электронная библиотека Исторического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова)	
6.	Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»	https://cyberleninka.ru
7.	История российского предпринимательства	http://historybiz.ru

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
1.	Эссе	Умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить ее анализ с использованием методологического инструментария дисциплины, делать аргументированные выводы и обобщения, отражающее авторскую позицию по поставленной проблеме	25-10– грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 9- 6 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 5 – 1– грамотное терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения	**ОК-2** (З1, З2, У1, У2, В1, В2)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания

знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Типовые темы эссе:

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.

Промежуточная аттестация обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «История» проводится в форме зачета.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	**Зачет/** ОК-2 (З1, З2, У1, У2, В1, В2),	Зачет 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 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.	Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 10 2 вопрос: 10 3 вопрос: 20 **Суммарно ТКУ и ПА** **«Зачтено»** **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

Задания 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 Кронштадского. 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 социлисты-идеалсты, 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины «Философия»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

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 10
Наименование темы 15
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 18
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 19
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 19
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 19
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 20

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Философия» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент *(уровень бакалавриата)*, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Изучение дисциплины «Философия» ориентировано на 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 социальным, гуманитарным, экономическим и специализированным 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 будущему специалисту 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 базовую часть Блока 1 учебных планов по программам подготовки бакалавров по специальности *38.03.02 Менеджмент*. Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «История», «Иностранный язык».

Знания по дисциплине «Философия» могут использоваться при изучении дисциплин: «Бизнес и политика», «Политология» и при прохождении преддипломной практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины «Философия» является формирование у обучающихся базовой системы философских знаний, выработка философского способа мышления в отношении общей картины мира, сложных взаимосвязей жизненной реальности, ценностей человеческого существования, профессиональной деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение философского наследия;
- раскрытие сущности и содержания основных философских категорий;

- формирование философского мышления и мировоззрения предпринимателя;
- формирование основ анализа основных этапов и закономерностей исторического развития предпринимательской деятельности, философии и социологии предпринимательства;
- формирование нравственных ценностных установок личности и профессиональной деятельности предпринимателя;
- обучение использованию источников философской и научной мысли;
- формирование навыков самостоятельной и коллективной работы студентов по философской тематике и проблематике;
- обучение универсальному и критически-осмысляющему философскому подходу в восприятии и анализе явлений природы, общества, культуры, человеческой жизни и профессиональной деятельности предпринимателя;
- повышение общего уровня философской культуры предпринимателя.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код ком пе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции	**ОК-1**	***Знать:*** • научно признанные теории и подходы к основному вопросу философии (З1). **Уметь:** • выстраивать причинно-следственные связи между явлениями (У1). **Владеть:** практическими навыками философского мышления для выработки системного, целостного взгляда на конкретные явления и проблемы (В1).	Контактная работа: Лекции Практические занятия: Семинары Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 [illegible]	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Философия: смысл и предназначение	ОК-1 (З1, У1, В1)	1	1							18	Доклады и обсуждение/ 12
Тема 2. Основные этапы и направления развития философии	ОК-1 (З1, У1, В1)								1	18	Дидактическая игра/16
Тема 3. Отечественная философия	ОК-1 (З1, У1, В1)	1	1							18	Доклады и обсуждение/ 12
Тема 4. Философия бытия	ОК-1 (З1, У1, В1)		1							18	Доклады и обсуждение/ 12
Тема 5. Философия познания	ОК-1 (З1, У1, В1)	1	2							18	Доклады и обсуждение/ 12
Тема 6. Философия человека	ОК-1 (З1, У1, В1)		2							18	Доклады и обсуждение/ 12
Тема 7. Социальная философия	ОК-1 (З1, У1, В1)	1								15	Доклады и обсуждение/ 12
Всего:	**ОК-1**	4	7						1	**123**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)		**144**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**4**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Философия: смысл и предназначение.

Предмет философии. Место и роль философии в культуре, мышлении и деятельности человека. Функции философии. Специфика и структура философского знания. Философия как система универсальных знаний о мире и человеке. Соотношение философии, науки, религии и искусства. Философия – ядро мировоззрения. Исторические типы мировоззрения: миф, религия, философия, наука. 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. Способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции в отношении общей картины мира, сложных взаимосвязей жизненной реальности, ценностей человеческого существования, профессиональной деятельности предпринимателя.

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 - начала XXI вв.: экзистенциализм, персонализм, философская антропология, структурализм, герменевтика, интуитивизм, геополитика. Теории модернизма и постмодернизма. Футурология. Особенности философии информационного общества. Технократизм и его критика. Финалистские концепции катастрофизма. Взаимосвязь истории мировой философии с основными этапами и закономерностями исторического развития

предпринимательской деятельности, философией и социологией предпринимательства.

Тема 3. Отечественная философия.

Особенности русской философии XI-XVII вв. Православная традиция и религиозно-этическая ориентация русской философии, ее влияние на особенности мировоззрения и деятельности предпринимателей. Петровские преобразования и «Русское просвещение» XVIII в., влияние европейских идей на особенности мировоззрения и деятельности предпринимателей. Русская философия XIX – начала XX вв., ее социо- и политикоцентрический характер и связь с литературной традицией. Славянофилы и западники. Формирование идеологий в России. Русская религиозная философия конца XIX-начала XX вв., ее вклад в развитие мировой культуры. Влияние русской философии XIX – начала XX вв. на особенности мировоззрения и деятельности предпринимателей. Философия русского зарубежья. Теоретические поиски в марксистской философии 1920-х гг. Официальная философская доктрина «марксизма-ленинизма». Идеологизированный характер философии советского периода и отрицание прогрессивного значения мировоззрения и деятельности предпринимателей. Концепция «развитого», «реального» 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. Современный философский дискурс, его влияние на особенности мировоззрения и деятельности российских предпринимателей Взаимосвязь истории отечественной философии с основными этапами и закономерностями исторического развития предпринимательской деятельности, философией и социологией предпринимательства в России.

Перспективы отечественной философии в XXI веке.

Тема 4. Философия бытия.

Категория «бытие», ее смысл и место в системе философских категорий. Учение о бытии. Монистические и плюралистические концепции бытия. Основные типы и формы бытия: материально-предметное, объективно-идеальное, бытие человека, социальное бытие. 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. 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. Роль

категории «бытие» в формирование философского мышления и мировоззрения предпринимателя.

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. Искусство спора. 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. Философские аспекты создания искусственного интеллекта. Роль философии познания в формировании мировоззрения и деятельности предпринимателя.

Тема 6. Философия человека.

Понятия «человек», «индивид», «личность», «индивидуальность». Человек и природа. Человек и общество. Человек и культура. Человек в системе социальных связей. Человек и исторический процесс. Проблема «субъектности» и «объектности» человека в истории. Роль исторических личностей в социальном процессе. Концепция личности как социального качества человека, ее роль в осмыслении феномена предпринимательства. Самосознание и личность. Самосознание предпринимателя. Закономерности личностного развития человека. Социальные роли личности в системе социокультурных связей и профессиональной деятельности. Личность и массы. 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». Проблема смысла человеческого бытия; смерти и бессмертия в духовном опыте человека. Нравственные ценности. Представления о совершенном человеке в различных культурах. Этические и эстетические ценности и их роль в человеческой жизни. Религиозные ценности и свобода совести. Особенности «вечных» философских вопросов в формировании мировоззрения, нравственных ценностных установок и профессиональной деятельности предпринимателя. Использование основ философских знаний для формирования мировоззренческой позиции предпринимателя как «человека созидающего». Роль человека и

предпринимательской деятельности в современном глобализирующемся мире.

Тема 7. Социальная философия.

Философское понимание общества, соотношение с социологическим, историческим, политологическим, социально-психологическим, экономическим подходами. Развитие представлений об обществе в истории философии. Поиски общественного идеала. Общество и его структура. Политическое бытие общества. Особенность политического подхода к проблеме «жизни и смерти». Соотношение общества и государства в социальной философии. Культура и цивилизация. Формационная и цивилизационная концепции общественного развития. Роль морали и религии в общественных процессах. Этические и религиозные факторы влияния на экономическую сферу общества, на особенности, этапы и закономерности предпринимательской деятельности в социально-исторических процессах. Предприниматель как субъект и объект общественной жизни. Формы и методы общественного развития, их связь с основными этапами и закономерностями исторического развития предпринимательской деятельности, философией и социологией предпринимательства. Эволюция и революция. Реформы и контрреформы. Кризисы и стабилизации. Роль социально-философских образов «будущего», «настоящего» и «прошлого» в общественных процессах, мировоззрении и деятельности предпринимателей. Общественное развитие современной России: тенденции и противоречия, роль и значение предпринимателей в современном российском обществе. Социально-философские проблемы альтернатив общественного развития. Теория многополярного мира. Будущее человечества. Характерные черты и особенности научно-технической революции и информационного общества, роль предпринимателей в этих процессах. Глобальные проблемы современности и социально-философское осмысление путей и методов их решения. Роль и потенциал предпринимательского мировоззрения и деятельности в процессах устойчивого развития современного мира.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Философия» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, дидактические игры, 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 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.

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 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 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 (составление конспекта)

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

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «Философия» 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 литературой, священными текстами различных конфессий 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение е**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма 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 в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка доклада-презентации	Литература к теме, работа с интернет источниками	Доклады 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 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	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка к дидактической игре	Литература к теме, работа с интернет источниками	Дидактическая игра

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение е	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.			
Тема 3. Отечественная философия	Православная традиция и религиозно-этическая ориентация русской философии. Славянофилы и западники. Философия русского зарубежья. Теоретические поиски в марксистской 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.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка доклада-презентации	Литература к теме, работа с интернет источниками	Доклады и обсуждение
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 в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка доклада-презентации,	Литература к теме, работа с интернет источниками	Доклады и обсуждение
Тема 5.	Роль языка и социокультурных	Работа в	Литература к	Доклады и

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение е	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Философия познания.	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 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.	библиотеке, включая ЭБС, Подготовка доклада-презентации	теме, работа с интернет источниками	обсуждение
Тема 6. Философия человека.	Человек в системе социальных связей. Проблема «субъектности» и «объектности» человека в истории. Роль исторических личностей в социальном процессе. Концепция личности как социального качества человека. Самосознание и личность. Закономерности личностного развития человека. Личность и массы. Свобода и необходимость, свобода и ответственность, мораль и справедливость, правда и право, насилие и ненасилие, цели и средства, «низкое» и «высокое». Нравственные ценности. Представления о совершенном человеке в различных культурах. Религиозные ценности и свобода совести.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка доклада-презентации	Литература к теме, работа с интернет источниками	Доклады и обсуждение
Тема 7. Социальная философия.	Поиски общественного идеала. Особенность политического подхода к проблеме «жизни и смерти». Влияние политики на все сферы общества, общественное развитие и жизнь каждого	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка доклада-презентации	Литература к теме, работа с интернет источниками	Доклады и обсуждение

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение е	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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. Взаимодействие цивилизаций и сценарии будущего. Характерные черты и особенности научно-технической революции и информационного общества. Роль философии в процессах устойчивого развития современного мира.			

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Балашов, Л.Е. Философия: учебник / Л.Е. Балашов. – 4-е изд., испр. и доп. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 612 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573117%20/

Дополнительная литература:

1. Батурин, В. К. Философия: учебник для бакалавров / В. К. Батурин. – Москва : Юнити, 2016. – 343 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426490

2. Основы философии: учебник для студентов-бакалавров нефилософских специальностей : [16+] / науч. ред. В.Д. Бакулов, А.А. Кириллов ; Министерство науки и высшего образования РФ, Южный федеральный университет и др. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2018. – 285 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561207

3. Ратников, В. П. Философия : учебник / В. П. Ратников, Э. В. Островский, В. В. Юдин ; под ред. В. П. Ратникова ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2017. – 672 с. – (Золотой фонд

российских учебников). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682430

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	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

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);
- 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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1	Доклад и обсуждение	Самостоятельная работа обучающегося, представляющая собой публичное выступление по представлению полученных результатов изучения темы, оформленных в виде слайдов Включение обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы	9-6 – 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. 5-4 – 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 3-2 – 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. «3» – активное участие в дискуссии, обсуждение 2 и более выступлений, точка зрения аргументирована и обоснована; «2» – обсуждение 1 выступления, ответы построены в основном логично, недостаточная аргументация «0» - не принимал участие в обсуждении.	ОК-1 (З1, У1, В1)
2	Дидактическая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и	«16-10» – активное участие в процессе в заранее определенной роли, выступление логично и	ОК-1 (З1, У1, В1)

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации.	аргументировано; «9-5» – участие в процессе в определенной роли, выступление в основном логично, недостаточная аргументация «4-1» – незначительное участие в процессе, слабое исполнение своей роли в игре, выступление не логично, отсутствует аргументация	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен / **ОК-1**	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 (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).	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **– 90-100 баллов (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89 баллов (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50- 69 баллов (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание выполнено частично. **– менее 50 баллов (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задание не выполнено.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Типовой сценарий дидактической игры:

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 и обсуждений:

1. Философия как система универсальных знаний о мире и человеке.
2. Философия как способ мышления.
3. Плюрализм современной философской мысли.
4. Многообразие мировоззренческих взглядов.
5. Скептицизм и агностицизм.
6. Становление античной философии («досократический» период).
7. Сократический поворот в философии.
8. Учение Платона об “идеи”.
9. Философия Аристотеля как энциклопедическое учение.
10. Философия эллинистического периода.
11. Философские искания А. Августина.
12. Фома Аквинский - систематизатор средневековой схоластики.
13. Спор между номиналистами и реалистами в средневековой философии.
14. Гуманизм и антропоцентризм - ведущие принципы философии Возрождения.
15. Идеи новой космологии в философии Возрождения.
16. Сущность и основные черты научной революции XVII в.
17. Учение о методе в философии Нового времени, эмпиризм Ф. Бэкона и рационализм Р. Декарта.
18. Критическая философия Канта.
19. Философия духа Гегеля.
20. Философия экзистенциализма.
21. Философские модели общества**.**
22. Закономерности развития природы, общества и мышления;
23. Формационная и цивилизационная концепции общества.
24. Духовное бытие общества.
25. Проблема смысла жизни в духовном опыте человека.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Задания 1 типа.

1. Дайте определение понятиям «Мифология», «Религия», «Философия», «Осевое Время».
2. Дайте определение понятиям «Онтология», «Гносеология», «Методология».
3. Дайте определение понятиям «Эстетика» и «Этика».
4. Дайте определение понятиям «Синкретичность», «Анимизм», «Тотемизм».
5. Дайте определение понятиям «Натурфилософия», «Стоицизм», «Эпикуреизм».
6. Дайте определение понятиям «Теоцентризм», «Томизм».
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 «Иррационализм», «Волюнтаризм».
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 «Синергетика», «Научная революция».
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 «Гражданское общество», «Эгалитаризм».
24. Дайте определение понятиям «Эволюция», «Реформы».
25. Дайте определение понятиям «Пацифизм», «Многополярный мир».

Задания 2 типа.

1. Охарактеризуйте проблематику «материального» и «идеального» в философии.
2. Определите принципы классификации философских направлений.
3. Выявите закономерности развития мышления.
4. Дайте характеристику особенностям античной философии.
5. Дайте характеристику особенностям средневековой философии.
6. Дайте характеристику особенностям философии эпохи Возрождения.
7. Дайте характеристику особенностям философии Нового Времени.
8. Дайте характеристику особенностям философии Просвещения.
9. Дайте характеристику особенностям немецкой классической философии.
10. Дайте характеристику особенностям философии марксизма.
11. Дайте характеристику особенностям философии иррационализма.
12. Дайте характеристику особенностям феноменологии.
13. Дайте характеристику особенностям философии экзистенциализма.
14. Дайте характеристику особенностям философии постмодерна.
15. Дайте характеристику русской религиозно-идеалистической философии конца XIX – начала XX в.
16. Выявите диалектику абсолютного и относительного в знании.
17. Охарактеризуйте соотношение чувственного и рационального в познании.
18. Охарактеризуйте проблему познаваемости мира.
19. Охарактеризуйте эволюцию представлений о материи.
20. Охарактеризуйте концепцию личности как социального качества человека
21. Выявите специфику философского понимания общества, его соотношение с социологическим, политологическим, историческим, социально-психологическим, экономическим подходами.
22. Охарактеризуйте критерии общественного прогресса.
23. Выявите социально-философскую проблематику «Культуры» и «Цивилизации».
24. Проблема типологии исторического процесса (О.Шпенглер, К.Маркс, А.Тойнби).
25. Охарактеризуйте глобальные проблемы современной цивилизации.

Задания 3 типа.

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?

2. Немецкий философ А. Шопенгауэр замечал: «Истинно философское воззрение на мир... то, которое учит нас познавать его внутреннюю сущность...». О какой функции философии идет речь в этом высказывании? Выскажите свои представления об основных функциях философии.

3. Греческий философ Аристотель писал: «Большинство первых философов считали началом всего одни лишь материальные начала, а именно то, из чего состоят все вещи...», а также: «Фалес – основатель такого рода философии – утверждал, что начало есть вода (поэтому он заявлял, что земля находится на воде)». О какой философской школе ведет речь Аристотель? Выскажите свое понимание проблемы о соотношении материи и сознания.

4. 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».

5. Прочитайте отрывок из произведения Томаса Мора «Утопия». «Посредине каждой части имеется рынок со всякими постройками. Туда, в определенные дома, свозятся предметы производства каждого семейства, и отдельные виды их распределяются в розницу по складам. В них каждый отец семейства просит того, что нужно ему и его близким, и без денег, совершенно без всякой уплаты, уносит все, что ни попросит. Да и зачем ему отказывать в чем-либо? Ведь, во-первых, все имеется в достаточном изобилии, а во-вторых, не может быть никакого опасения, что кто-либо пожелает потребовать больше, чем нужно. Зачем предполагать, что лишнего попросит тот, кто уверен, что у него никогда ни в чем не будет недостатка? Действительно, у всякого рода живых существ жадность и хищность возникают или от боязни нужды, или, у человека только, от гордости, вменяющейся себе в достоинство превзойти прочих излишним хвастовством своим имуществом. Порок такого рода совершенно не имеет места среди обычаев утопийцев». 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?

6. 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?

7. Немецкий философ М. Хайдеггер замечал: «Философия – ни наука, ни мировоззренческая проповедь». Справедливо ли это суждение? Выскажите свое отношение к взаимосвязи философии и мировоззрения.

8. Подумайте над проблемой.

Закон отрицания отрицания гласит: «развитие осуществляется посредством отрицания старого новым, низшего высшим. Поскольку новое, отрицая старое, сохраняет и развивает его положительные черты, развитие приобретает прогрессивный характер. Вместе с тем, развитие идет по спирали, с повторением в высших стадиях отдельных сторон и черт низших».

9. 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».

10. Ж.А. Пуанкаре, характеризуя … истину, писал: «Основные положения геометрии Евклида суть также не что иное, как соглашение, и было бы настолько же неразумно доискиваться, истины они или ложны, как задавать вопрос, истина или ложна метрическая система. Эти соглашения только удобны».

11.Русский философ В. Соловьев писал: «Все философские направления, где бы они ни искали сущей истины, как бы ее ни определяли, одинаково признают, что она должна представлять характер всеобщности и неизменности, отличающий ее от преходящей и раздробленной действительности явлений».

12.В.И. Ленин писал: «для материалиста «фактически дан» внешний мир, образом коего являются наши ощущения. Для идеалиста «фактически дано» ощущение, причем внешний мир объявляется «комплексом ощущений»».

13.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?

14.Советский философ Э.В. Ильенков, характеризуя вопрос

соотношения материи и сознания, утверждает, что «представить себе материю в целом – как всеобщую субстанцию, – лишенную мышления как одного из ее атрибутов, – значит представить ее себе неверно, более бедной, чем она на самом деле есть».

15.Проанализируйте отрывок из текста и самостоятельно внесите соответствующую определенному понятию букву под каждую цифру в табличке.

Крупнейшим русским консервативным философом был Лев Александрович Тихомиров (1852–1923). В своих работах «Монархическая государственность», «Начала и концы» и др. он настаивал на том, что «подсказанный историей» тип самодержавной _____(1) – лучшая форма правления для России. В частности, он писал: «Всякий русский должен признать установленную в России власть и, думая об улучшениях, должен думать о том, как их сделать с самодержавием и при самодержавии». В православно-самодержавном государственном _____(2)Л.А. Тихомиров видел гаранта сохранения Россией своего исторического пути развития и преодоления крайностей – _____(3) и революционных потрясений. Он был убежден, что и социализм, и либеральная _____(4) западного толка одинаково неорганичны и разрушительны для страны. Л.А. Тихомиров настаивал на том, что русская национальная философия и наука должны быть самостоятельными, непосредственно изучать и понимать свою _____(5), относиться продуманно и взвешенно к любым заимствованным_____(6), не быть подверженной слепому влиянию философских доктрин, исходящих из совершенно иных комбинаций культурных и социальных _____(7).

А) страна	Д) демократия
Б) идеи	Е) условия
В) монархия	Ж) застой
Г) устройство	

16.Прочитайте высказывание Л. Фейербаха: «…искусство не выдает свои создания за нечто другое, чем они есть на самом деле, т.е. другое, чем создание искусства; религия же выдает свои вымышленные существа за существа действительные».

17. Проанализируйте отрывок из текста и самостоятельно внесите соответствующую определенному понятию букву под каждую цифру в табличке.

Единственно надежным источником познания, согласно Бэкону, являются чувства, _____(1) и то, что из них вытекает. В этой связи философию Бэкона можно определить как эмпирическую (эмпирия – опыт, опирающийся на _____(2), а не изолированное чувственное восприятие). Бэкон считал, что эмпирический _____(3) требует решительного

освобождения человеческого разума от ложных представлений и предвзятых идей, которые он называет «идолами», или _____(4). «Идолов», унаследованных от прошлого, возникших из особенностей человеческой природы или позиций устоявшихся _____(5), он делил на четыре вида:

1) «Идолы рода» – ложные представления о вещах, возникшие из-за несовершенства органов человеческих чувств человека и ограниченности человеческого _____(6);

2) «Идолы пещеры» – искаженные представления о действительности, связанные с индивидуальным воспитанием человека, его образованием, а также со слепым поклонением авторитетам;

3) «Идолы рынка» – ложные представления людей, порожденные неправильным употреблением слов (как обычно употребляются слова на рынках, площадях, в толпе);

4) «Идолы _____(7)» – искаженные представления людей, заимствованные ими из различных философских концепций и идей.

Своим учением об «идолах» Ф. Бэкон стремился очистить сознание людей от влияния схоластических представлений и разного рода заблуждений, создать тем самым условия для успешного развития и распространения научных знаний. В мире науки он видел и основное средство решения социальных проблем. Естественно-научный подход Ф. Бэкона напрямую повлиял на становление в XIX в. философии позитивизма.

А) метод
Б) авторитеты
В) опыт
Г) театр
Д) «призраки»
Е) эксперимент
Ж) разум

18. 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.

19. Найдите ошибки в тексте.

Двумя крупнейшими направлениями философии Нового времени XVII века были эмпиризм и рационализм. Согласно эмпиризму, основу нашего знания составляет рациональное познание, а основным источником получаемых знаний выступает разум. Рационализм же исходил из того, что только чувственный опыт, эксперимент могут дать нам истинное знание. Главными представителями эмпиризма являлись Ф. Бэкон, Р. Декарт, Л. Фейербах, а рационализма – Т. Гоббс, Дж. Локк, Б. Спиноза, Г. Лейбниц. XVIII век был в основном представлен представителями Немецкой классической философии (К. Марксом, К, Каутским, Ф. Ницше и др.).

20. Проанализируйте три подхода к решению основного вопроса философии.

Ф. Энгельс так сформулировал основной вопрос философии: «Великий вопрос всей, и в особенности новейшей философии, есть вопрос об отношении мышления к бытию…»

А. Камю писал: «Решить, стоит ли жизнь труда быть прожитой, или она того не стоит, — это значит ответить на основополагающий вопрос философии».

М. Хайдеггер считал, во-первых, что «всякий философский вопрос должен охватывать всю философскую проблематику в целом; во-вторых, всякий философский вопрос должен быть задан так, чтобы спрашивающий тоже вовлекался в него».

Чем обусловлено многообразие мировоззренческих позиций относительно основного вопроса философии? На каких установках базируются названные точки зрения?

21. Согласны ли вы с выводами русского философа XX в. Н.А. Бердяева о сущности и задачах философии, приведенных ниже? Обоснуйте свой ответ: «Допустима философия науки, но не допустима научная философия. По своей сущности и по своей задаче философия никогда не была приспособлением к необходимости… Философы искали премудрой истины, превышающей данный мир. Заветной целью философии всегда было познание свободы, а не необходимости». «Философия есть принципиально иного качества реакция на мир, чем наука, она из другого рождается и к другому направляется». «Подчинение философии науке есть подчинение свободы необходимости». «Научная философия есть порабощенная философия, отдавшая свою первородную свободу во власть необходимости».

22. Прочтите эти фрагменты из сочинения Аристотеля и ответьте чем отличается «общее» Платона от «общего» Сократа? В чем смысл

учения Платона об идеях (эйдосах)? «Сократ не считал отделенными от вещей ни общее, ни понятия. Сторонники же идей отделили их и такого рода, сущее назвали идеями, так что, исходя почти из одного и того же довода, они пришли к другому выводу, что существует идея всего, что проявляется как общее… Платон, усвоив взгляды Сократа, доказывал, что такие определения относятся не к чувственно воспринимаемому, а к чему-то другому… И вот, это другое из сущего он назвал идеями, а все чувственно воспринимаемое, - говорил он, существует помимо них и именуется сообразно с ними, ибо через сопричастность эйдосам существует все множество одноименных с ними вещей».

23. Прочтите фрагмент сочинения Августина и сформулируйте в чем особенность христианского понимания бытия?

«…Бог превыше всего, и все должно покоряться ему… Я мысленно обратил свой взор и на другие предметы, которые ниже Тебя, и увидел, что о них нельзя сказать ни того, что они существуют, ни того, что они не существуют: существуют потому, что получили свое бытие от Тебя; не существуют потому, что они не то, что Ты. Ибо то только действительно существует, что пребывает неизменно…Если Бог отнимет от вещей свою производительную силу, то их так же не будет, как не было прежде, чем они были созданы…»

24. Какая идея заключена в следующем рассуждении Дж. Бруно: «Поскольку Вселенная бесконечна и неподвижна, не нужно искать ее двигателя…Бесконечные миры, содержащиеся в ней, каковы земли, огни и другие виды тел, называемые звездами, все движутся вследствие внутреннего начала, которое есть их собственная душа… и вследствие этого напрасно разыскивать их внешний двигатель».

25. Кому принадлежат следующие пессимистические строки: «Одинокие в мире, мы миру ничего не дали, ничего у мира не взяли, мы ни в чём не содействовали движению вперёд человеческого разума, а всё, что досталось нам от этого движения, мы исказили. Начиная с самых первых мгновений нашего социального существования, от нас не вышло ничего пригодного для общего блага людей, ни одна полезная мысль не дала ростка на бесплодной почве нашей родины, ни одна великая истина не была выдвинута из нашей среды»? Свой ответ обоснуйте.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Иностранный язык»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

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 11
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 13
VI. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 23
VII. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 24
VIII. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ 24
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 24
X. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 25

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России № 7 от 12.01.2016 г.

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, а также для делового и профессионального общения.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1, 2, 3 курсах в 1-6 семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование коммуникативной компетенции обучающихся в двух ее составляющих: общей коммуникативной компетенции 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. Формирование профессиональной коммуникативной компетенции подчинено цели подготовки бакалавра и обеспечивает способность и готовность осуществлять речевую деятельность на английском языке в профессиональных ситуациях общения.

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;
- формирование лексико-грамматического минимума в объеме, необходимом для работы с иноязычными текстами в процессе профессиональной деятельности и практического осуществления деловой коммуникации на иностранном языке;

- ознакомление с различиями между стандартами формальной и неформальной деловой коммуникации на ИЯ в устной и письменной формах в условиях профессиональной деятельности;
- формирование умения вести беседу на иностранном языке в рамках профессиональной деятельности;
- формирование умения анализировать и структурировать информацию на иностранном языке, необходимую для профессиональной деятельности;
- формирование умения составлять стандартных для профессиональной деятельности текстов на иностранном языке и перевода специальных текстов с иностранного языка на родной;
- формирование деловой коммуникации в устной и письменной формах на иностранном языке для решения задач профессионального взаимодействия.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	**ОК-4**	**Знать(З):** - 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 (З1); -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 текстов профессиональной направленности (З2). **Уметь(У):** - 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 (У1); -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 структурные и функциональные особенности, корректировать их в	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		соответствии с принятыми национальными стандартами делового общения (У2). **Владеть (В):** -навыками составления стандартных для профессиональной деятельности текстов на иностранном языке и перевода специальных текстов с иностранного языка на родной; деловой коммуникации в устной и письменной формах на иностранном языке для решения задач профессионального взаимодействия (В1)	

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 практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма										
1 семестр										
Тема1 Introducing oneself Личная информация.		1							16	Доклад-презентация / 20
Тема 2 Company structure Структура компании		1							16	Доклад-презентация / 20
Тема 3 Going through the customs. Прохождение таможни		1							16	Реферат /20
Тема 4 Travelling Путешествия		1							16	Эссе/20 Тест /20
Всего (сем):		**4**							**64**	**100**
Контроль, час/сем.	**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем.	**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем.	**2**									
2 семестр										
Тема 5 Competition Конкуренция		1							16	Доклад-презентация /20
Тема6 Looking for a job Поиск работы		1							16	Реферат/20
Тема 7 The first day at work Первый день на работе		1							16	Доклад-презентация /20
Тема 8 Management Менеджмент		1							16	Доклад-презентация /20 Тест /20
Всего (сем):		**4**							**64**	**100**
Контроль, час/сем.	**4**									**зачет**

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		
Заочная форма										
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**2**									
3 семестр										
Тема 9. Marketing Маркетинг		1							16	Доклад-презентация /20
Тема 10. Negotiations Переговоры		1							16	Реферат/20
Тема 11 Contracts Контракты		1							16	Доклад-презентация /20
Тема 12 Meetings&Socialising Встречи и социализация		1							16	Доклад-презентация /20 Тест /20
Всего (сем):		**4**							**64**	**100**
Контроль, час/сем.	**4**									**зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**2**									
4 семестр										
Тема 13. Business organisation. Организация бизнеса		1							16	Доклад-презентация /20
Тема 14. Corporate cult1ure. Копоративная культура		1							16	Реферат/20

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		
Заочная форма										
Тема 15. Cross-cultural differences. Межкультурные различия		1							16	Доклад-презентация /20
Тема 16. Global management. Управление компанией		1							16	Доклад-презентация /20 Тест /20
Всего (сем):		**4**							**64**	**100**
Контроль, час/сем.	**4**									**зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**2**									
5 семестр										
Тема 17 You as a manager Какой вы руководитель		1							16	Доклад-презентация /20
Тема 18. Leadership. Позиция лидера		1							16	Реферат/20
Тема 19. Employees. Наемные сотрудники		1							16	Доклад-презентация /20
Тема 20. Motivation. Мотивация		1							16	Доклад-презентация /20 Тест /20
Всего (сем):		**4**							**64**	**100**
Контроль, час/сем.	**4**									**зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**72**									

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		
Заочная форма										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**2**									
6 семестр										
Тема 21. Career. Карьера		1						24		Доклад-презентация /20
Тема 22. Entrepreneurs. Предпринимательство		1						24		Реферат/20
Тема 23. Team building Работа в команде		1						23		Доклад-презентация /20
Тема 24 Problem solving. Решение проблем		1						24		Доклад-презентация /20 Тест /20
Всего (сем):		**4**						**95**		**100**
Контроль, час/сем.	**9**									**экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах) (сем)	**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах) (сем)	**3**									
Всего:		**24**						**415**		**6*100**
Контроль, час/	**29**									**5*зачет экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**468**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**13**									

IV. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Личная информация.

Персональные данные. (PERSONAL INFORMATION).

Grammar: Personal and Possessive Pronouns; To Be; Word Order;

Demonstrative Pronouns; Single and Plural Number of Nouns; Interrogative

Pronouns

Тема 2 Структура компании

Лексика для описание структуры компании

Grammar: использование глагола To Have; обороты

There is/are; Some/Any/No and their Derivatives;

Настоящее время Present Simple; артикль The Article

Тема 3. Прохождение таможни

Лексика для прохождения таможенного оформления

Повелительное наклонение Imperative Mood; Objective Case of the Pronouns; Притяжательный падеж Absolute Forms of the Possessive Pronouns; Настоящее продолженное время Present Continuous; Possessive Case; Безличные предложения Impersonal Sentences

Тема4. Путешествия

Лексика по теме “Путешествия, международные перелеты”

Прошедшее простое Past Simple; Степени сравнения прилагательныхThe Degrees of Comparison of Adjectives

Тема 5. Конкуренция

Лексика : конкуренция, проблемы с которыми сталкивается ***компания***

Грамматика: настоящее совершенное времяThe Present Perfect Tense; употребление « one» как замещающее слово One as Indefinite Personal Pronoun; One as a Substitute Word

Тема 6. Поиск работы

Лексика по теме профессии, составление резюме и сопроводительного письма

Грамматика: Будущее простое время The Future Simple Tense; наречия места и времени Adverbial Clauses of Time and Condition; порядок слов в предложении Word Order

Тема 7. Первый день на работе

Лексика: Офис. Организация рабочего пространства. Встреча с работодателем

Грамматика: прошедшее простое время The Past Continuous Tense; модальные глаголы Modal Verbs (can, may, must)

Тема 8. Менеджмент

Лексика: Документация. Встречи на рабочем месте

Грамматика: Прошедшее завершенное время The Past Perfect Tense

Тема 9. Маркетинг

Лексика: Потребности потребителя, описание продукта

Грамматика: Настоящее продолженное совершенное время The Present Perfect Continuous Tense

Тема 10. Переговоры

Лексика: переговоры, принятие решений, обсуждение выполненных задач

Грамматика: Прошедшее продолженное совершенное время The Past Perfect Continuous Tense; Согласование времен Sequence of Tenses

Тема 11 Контракты

Лексика: Заключение сделок, составление контрактов

Грамматика: Пассивный залогThe Passive Voice of Simple Tenses; модальные глаголы Modal verbs: to be, shall

Тема 12 Деловые встречи. Социализация

Лексика: Поставка товара, документация, заседание директората, общественнные мероприятия, аукционы, праздничные мероприятия

Грамматика: Страдательный залог перфектных и продолженных времен The Passive Voice of Perfect Tenses; The Passive Voice of Continuous Tenses модальный глагол Modal verb Should

Тема 13 Организация бизнеса

Лексика: Стратегия и структура компании, виды и формы организации бизнеса, виды компаний, международный бизнес

Грамматика: Будущее простое время Future simple

Тема 14 Корпоративная структура

Лексика: первое впечатление о сотруднике, корпоративные ценности, корпоративная философия

Грамматика: Будущее продолженное время Future Continuous

Тема 15 Межкультурные различия

Лексика: понятие о межкультурных различиях, управление многонациональной компанией, работа в международных корпорациях, взаимодействие

Грамматика: Сослагательное наклонение Zero/First Conditional

Тема 16 Управление компанией

Лексика: подходы к управлению, наука и искусство, принципы управления компанией, аутсорсинг.

Грамматика: Сослагательное наклонение 2 и 3 типа Second/Third Conditional

Тема 17 Какой вы руководитель

Лексика: управление как профессия, личные качества руководителей, секреты успеха в управлении.

Грамматика: прилагательные strong adjectives

Тема 18. Позиция лидера

Лексика: личные качества лидера, работа в команде, сравнение позиций лидера и директора, самодисциплина, теории и типы лидерства.

Грамматика: Сослагательное наклонение смешанного типа Mixed Conditional

Тема 19 Наемные сотрудники

Лексика: обязанности отдела кадров, найм на работу, спецификация разных профессий, приоритеты работа-свободное время

Грамматика: Придаточные предложения Defining/non -defining clauses

Тема 20 Мотивация

Лексика: теории мотивации, схемы для мотивации сотрудника, вознаграждения и поощрения, выход на пенсию

Тема 21 Карьера

Лексика: карьера и личность, успех в карьере, как планировать карьеру, старт и продвижение, карьерные ошибки

Тема 22 Предпринимательство

Лексика: описание предпринимателя, таланты и предпосылки к организации собственного бизнеса, американские философы Great American thinkers

Тема 23 Работа в команде

Лексика: понятие работы в команде, командный игрок, построение команды победителей, компетентность

Грамматика: большие числа, процентные значения и данные Figures&data

Тема 24 Решение проблем

Лексика: виды проблем и способы их решения, анализ причин, личность и способность принятия решений, конфликты и способы устранения

V. 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, аудио-визуальных 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема1 Introducing oneself Личная информация.	Персональные данные. (PERSONAL INFORMATION). Grammar: Personal and Possessive Pronouns; To Be; Word Order; Demonstrative Pronouns; Single and Plural Number of Nouns; Interrogative Pronouns	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 1 https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация
Тема 2 Company structure Структура компании	Лексика для описания структуры компании Grammar: использование глагола To Have; обороты There is/are; Some/Any/No and their Derivatives;	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-	Литература к теме 2 https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	Настоящее время Present Simple; артикль The Article	презентации		
Тема 3 Going through the customs Прохождение таможни	Лексика для прохождения таможенного оформления Повелительное наклонение Imperative Mood; Objective Case of the Pronouns; Притяжательный падеж Absolute Forms of the Possessive Pronouns; Настоящее продолженное время Present Continuous; Possessive Case; Безличные предложения Impersonal Sentences	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Литература к теме 3 , работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Реферат
Тема 4 Travelling Путешествия	Лексика по теме “Путешествия, международные перелеты” Прошедшее простое Past Simple; Степени сравнения прилагательныхThe Degrees of Comparison of Adjectives.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка к тесту	Литература к теме 4 https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Эссе Тест
Тема 5 Competition Конкуренция	Лексика : конкуренция, проблемы с которыми сталкивается компания Грамматика: настоящее совершенное времяThe Present Perfect Tense; употребление « one» как замещающее слово One as Indefinite Personal Pronoun; One as a Substitute Word	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 5, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема6 Looking for a job Поиск работы	Лексика по теме профессии, составление резюме и сопроводительного письма Грамматика: Будущее простое время The Future Simple Tense; наречия места и времени Adverbial Clauses of Time and Condition; порядок слов в	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Литература к теме 6, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Реферат/20

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	предложении Word Order			
Тема 7 The first day at work Первый день на работе	Лексика: Офис. Организация рабочего пространства. Встреча с работодателем Грамматика: прошедшее простое время The Past Continuous Tense; модальные глаголы Modal Verbs (can, may, must)	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 7, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема 8 Management Менеджмент	Лексика: Документация. Встречи на рабочем месте Грамматика: Прошедшее завершенное время The Past Perfect Tense	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации Подготовка к тесту	Литература к теме 8 https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20 Тест /20
Тема 9. Marketing Маркетинг	Лексика: Потребности потребителя, описание продукта Грамматика: Настоящее продолженное совершенное время The Present Perfect Continuous Tense	библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Литература к теме 9 , работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема 10. Negotiations Переговоры	Лексика: переговоры, принятие решений, обсуждение выполненных задач Грамматика: Прошедшее продолженное совершенное время The Past Perfect Continuous Tense; Согласование времен Sequence of Tenses	библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Литература к теме 10 , работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Реферат/20
Тема 11 Contracts Контракты	Лексика: Заключение сделок, составление контрактов Грамматика: Пассивный залогThe Passive Voice of Simple Tenses; модальные глаголы Modal verbs: to be, shall	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 11 , работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема 12 Meetings&Socialising	Лексика: Поставка товара, документация, заседание директората,	Работа в библиотеке, включая ЭБС,	Литература к теме 12, работа с интернет-	Доклад-презентация /20

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Встречи и социализация	общественные мероприятия, аукционы, праздничные мероприятия Грамматика: Страдательный залог перфектных и продолженных времен The Passive Voice of Perfect Tenses; The Passive Voice of Continuous Tenses модальный глагол Modal verb Should	выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации Подготовка к тесту	источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Тест /20
Тема 13. Business organisation. Организация бизнеса	Лексика: Стратегия и структура компании, виды и формы организации бизнеса, виды компаний, международный бизнес Грамматика: Будущее простое время Future simple	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 13, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема 14. Corporate culture. Корпоративная культура	Лексика: первое впечатление о сотруднике, корпоративные ценности, корпоративная философия Грамматика: Будущее продолженное время Future Continuous	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Литература к теме 14, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Реферат/20
Тема 15. Cross-cultural differences. Межкультурные различия	Лексика: понятие о межкультурных различиях, управление многонациональной компанией, работа в международных корпорациях, взаимодействие Грамматика: Сослагательное наклонение Zero/First Conditional	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 15, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема 16. Global management. Управление компанией	Лексика: подходы к управлению, наука и искусство, принципы управления компанией, аутсорсинг. Грамматика: Сослагательное наклонение 2 и 3 типа	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 16, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20 Тест /20

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	Second/Third Conditional	Подготовка к тесту		
Тема 17 You as a manager Какой вы руководитель	Лексика: управление как профессия, личные качества руководителей, секреты успеха в управлении. Грамматика: прилагательные strong adjectives	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 17, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема 18. Leadership. Позиция лидера	Лексика: личные качества лидера, работа в команде, сравнение позиций лидера и директора, самодисциплина, теории и типы лидерства. Грамматика: Сослагательное наклонение смешанного типа Mixed Conditional	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка реферата	Литература к теме 18, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Реферат/20
Тема 19. Employees. Наемные сотрудники	Лексика: обязанности отдела кадров, прием на работу, спецификация разных профессий, приоритеты работа-свободное время Грамматика: Придаточные предложения Defining/non -defining clauses	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 19, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема 20. Motivation. Мотивация	Лексика: теории мотивации, схемы для мотивации сотрудника, вознаграждения и поощрения, выход на пенсию	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 20, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20 Тест /20
Тема 21. Career. Карьера	Лексика: карьера и личность, успех в карьере, как планировать карьеру, старт и продвижение, карьерные ошибки	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 21, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема 22. Entrepreneurs. Предпринимательство	Лексика: описание предпринимателя, таланты и предпосылки к организации собственного бизнеса,	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений.	Литература к теме 22, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru	Реферат/20

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	американские философы Great American thinkers	Подготовка реферата	/index.php?page=book&id=572790	
Тема 23. Team building Работа в команде	Лексика: понятие работы в команде, командный игрок, построение команды победителей, компетентность Грамматика: большие числа, процентные значения и данные Figures&data	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме 23, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20
Тема 24 Problem solving. Решение проблем	Лексика: виды проблем и способы их решения, анализ причин, личность и способность принятия решений, конфликты и способы устранения	Работа в библиотеке, включая ЭБС, выполнение упражнений. Подготовка доклада-презентации Подготовка к тесту	Литература к теме 24, работа с интернет-источниками https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790	Доклад-презентация /20 Тест /20

VI. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

1. Бедрицкая, Л. В. Деловой английский язык=English for Business Studies : учебное пособие / Л. В. Бедрицкая, Л. И. Василевская, Д. Л. Борисенко. – Минск : Тетралит, 2014. – 320 с. : табл. ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572790

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.

Дополнительная литература

1. Чередниченко, О. И. English for managers : учебное пособие : [16+] / О. И. Чередниченко, О. Г. Снопченко ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2017. – 80 с. : ил. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=476169 . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8158-1835-4. – Текст : электронный

2. 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

VII. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

№	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

VIII. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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.

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/

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 ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачетов и экзамена.

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	Критерии оценивания компетенций
1.	Доклад-презентация	Практическое занятие в форме представления докладов и обсуждения в группе вопросов доклада и семинара. Продолжительность доклада 7-10 мин.	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	ОК-4

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			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; 4-1 – отсутствие презентации, докладчик испытывал затруднения при выступлении и ответе на вопросы в ходе дискуссии	
2.	Реферат	Краткое изложение в письменном виде результатов теоретического анализа учебно-исследовательской темы.	20-15 – 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.	ОК-4
3.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося кратко письменно охарактеризовать поставленную проблему и изложить собственную позицию по ней.	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	ОК-4

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.	
4.	Тестовые задания	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	20-18 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 17-10 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 9-0 – менее 50% правильных ответов	ОК-4

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы эссе:

1. Personal qualities of entrepreneurs.
2. Who can become an individual entrepreneur?
3. Entrepreneurial activity serves not only the interests of the individual, but also the society as a whole.
4. How to become a good entrepreneur?

Примерные темы рефератов:

1. Сущность предпринимательской среды.
2. Экономическая свобода - ведущий элемент предпринимательской среды.
3. Внешняя предпринимательская среда.
4. Сокращение административных барьеров, регулирующих деятельность субъектов предпринимательства.

Примерные темы докладов и презентаций:

1. Brief description of theories about entrepreneurship in the 18th-19th centuries.
2. Conclusions from classical economic theory about entrepreneurship.
3. Development of the doctrine of entrepreneurship in the XX century.
4. The essence of entrepreneurship.
5. Determination of the essence of entrepreneurial activity in legislative acts.

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?

Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Иностранный язык» проводится в форме зачета в 1, 2, 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 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: 0-15 баллов Задание 2: 0-20 баллов Задание 3: 0-65 баллов **«Зачтено»** **-90 и более** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более –** 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 –** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **«Не зачтено»** **-Менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена
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 обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1:0-30; 2:0-30; 3:0-40 **.** **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые

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	аргументы, использована профессиональная терминология Задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые аргументы, использована профессиональная терминология. Ход выполнения 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 аргументы, использована профессиональная терминология. 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 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

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

Задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины.

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины «Безопасность жизнедеятельности»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

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 6
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 6
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 10
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 10
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 11
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 11
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 12

I. 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 (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России № 7 от 12.01.2016.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит в базовую 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, т.к. они связаны с обеспечением безопасности человеческой деятельности в любой предметной области.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» является формирование у обучающихся способности решать проблемы обеспечения безопасности жизнедеятельности, грамотно и эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях и при ликвидации их последствий.

Задачи дисциплины:

- сформировать знания основ безопасности жизнедеятельности;
- выработать умение находить пути решения сложных ситуаций, связанных с безопасностью жизнедеятельности;
- выработать умение применять основные методы защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность использовать приемы оказания первой помощи, методы защиты в условиях чрезвычайной ситуации	ОК-8	**Знать:** - правовые и нормативно-технические и организационные основы безопасности жизнедеятельности персонала и населения (З1) **Уметь:** - Организовывать и проводить защитные мероприятия при возникновении чрезвычайных ситуаций (У1); Использовать приемы оказания первой помощи (У2) **Владеть**: Основными методами защиты производственного персонала и населения в условиях чрезвычайных ситуаций (В1)	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
Заочная форма											
Тема 1. Человек и среда обитания.	ОК-8 (З1, У1, У2, В1)			1						16	Тест / 10 Практикум по решению задач/ 15
Тема 2. Безопасность производственной деятельности.	ОК-8 (З1, У1, У2, В1)			1						16	Тест / 10 Практикум по решению задач/ 15
Тема 3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Гражданская оборона.	ОК-8 (З1, У1, У2, В1)			1						16	Тест / 10 Практикум по решению задач/ 15
Тема 4. Управление безопасностью жизнедеятельности.	ОК-8 (З1, У1, У2, В1)			1						16	Тест / 10 Практикум по решению задач/ 15
Всего:	**ОК-8**			**4**						**64**	**100**
Контроль, час	**4**										**Зачёт**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Человек и среда обитания

Основы экологической безопасности. 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.

Тема3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Гражданская оборона.

Чрезвычайные ситуации мирного и военного времени. Прогнозирование и оценка поражающих факторов чрезвычайных ситуаций. Гражданская оборона и защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях. Устойчивость функционирования объектов экономики в чрезвычайных ситуациях. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» используются такие виды учебной работы, как практикумы по решению задач, тестирование, 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.

Требования к оформлению результатов практикума по решению задач.

Результаты расчётов сводятся в итоговые таблицы, совместно с выводами и предложениями представляются в виде справок-докладов.

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.

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

Методические указания для обучающихся и по организации самостоятельной работы. Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем/вопросов тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, её объем по курсу «Безопасность жизнедеятельности» определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными по дисциплине 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 самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. *Человек и среда обитания.*	Характерные состояния системы «человек-среда обитания». Критерии комфортности.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к тесту, подготовка к практикуму по решению задач	Литература к теме 1	Тест Отчет по практикуму по решению задач
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, источниками в сети Internet Подготовка к тесту, подготовка к практикуму по решению задач	Литература к теме 2	Тест Отчет по практикуму по решению задач
Тема 3. *Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Гражданская оборона.*	Прогнозирование и оценка поражающих факторов чрезвычайных ситуаций. Гражданская оборона и защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях. Устойчивость функционирования объектов экономики в чрезвычайных ситуациях. Ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к тесту, подготовка к практикуму по решению задач	Литература к теме 3	Тест Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
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, источниками в сети Internet Подготовка к тесту, подготовка к практикуму по решению задач	Литература к теме 4	Тест Отчет по практикуму по решению задач

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. 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. То же [Электронный ресурс]. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119542

2. Никитин И.В., Хамидуллин РЯ. Безопасность жизнедеятельности: Интернет-курс. – М.: МФПУ «Синергия», 2013.

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: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=135037.

2. Белов, С. В. Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды (техносферная безопасность) в 2 ч. Часть 1 : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Белов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9962-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/453161 .

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Хроники катастроф.	http://www.chronicl.chat.ru/

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
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

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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

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 компетенции
1.	Практикум по решению задач	Практическое занятие, проводимое в письменной форме	Отчет по практикуму 15-12 – практикум выполнен, верно, в срок, представлен грамотный отчет. 11 - 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.	ОК-8 (З1, У1, У2, В1)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
2.	Тестовые задания	Тест состоит из заданий с одним или несколькими вариантами правильного ответа	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	ОК-8 (З1, У1, У2, В1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Промежуточная аттестация по дисциплине «Безопасность жизнедеятельности» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачёт/ ОК-8	Зачет 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 предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №3 — 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	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 контрольные задания или иные материалы,

необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

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 задачи.

Оценить напряжённость труда студента на лекционном занятии

Тема 2. Безопасность производственной деятельности.

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 видеодисплейным 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 задачи:

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

2. 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.

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

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

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

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

7. 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.

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

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

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

11. Уровень звукового давления 100 дБ. Определите соответствующую интенсивность звука.

12. 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.

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

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

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

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

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

18. 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. Гражданская оборона.

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 задачи:

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. 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.

9. 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.

10. 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 задачи:

1. 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?

2. 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?

3. 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. 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?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Безопасность жизнедеятельности» проводится в форме зачёта.

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Психология в предпринимательской деятельности»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

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. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 17

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 17

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин 17

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..... 18

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине..... 19

Примерные темы докладов: 22

I. 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 12.01.2016 № 7.

Изучение дисциплины «Психология в предпринимательской деятельности» ориентировано на получение обучающимися знаний о закономерностях функционирования психики человека, методологических основах психологии как науки, соотношении психики и сознания, особенностях функционирования сознания, о структуре, видах и о функциях познавательных, эмоциональных и волевых процессов. 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, ее методы, психические явлений и закономерностей функционирования; представлена классификация психических явлений, подходов к их пониманию в отечественной и зарубежной психологии.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Психология в предпринимательской деятельности» является овладение обучающимися современными психологическими знаниями, создающими основу социальной компетентности в области управления собой, командами и

организацией; психологии построения отношений в процессе создания бизнеса; психологических механизмах функционирования психики в условиях повышенных нагрузок; специфических социально-психологических закономерностях, определяющих отношения между людьми.

Задачами изучения дисциплины являются:

- усвоение студентами базовых категорий и понятий психологической науки;
- знакомство с основными методологическими и исследовательскими проблемами психологии и путями их решения;
- приобретение знаний по разнообразной проблематике в рамках психологии личности и теоретических моделях познания;
- формирование знаний индивидуальных особенностей человека (способностей, темперамента, характера), внутренней (эмоциональной и волевой) регуляции его поведения деятельности;
- формирование представлений о потребностно–мотивационной сфере человека, основных теоретических подходах к пониманию строения и закономерностей развития личности в условиях организации бизнес-отношений.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных (ОК) 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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	**ОК-5**	***Знать:*** • основные понятия, категории и закономерности развития и функционирования психики отдельных личностей и социальных групп, позволяющие работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (З1) ***Уметь:*** • применять понятийно–категориальный аппарат, законы психологии в командной работе (У1). ***Владеть:*** психологическими основами организации толерантного командного взаимодействия с учетом социальных, конфессиональных, этнических и культурных (В1)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способность к самоорганизации и самообразованию	**ОК-6**	***Знать:*** • понятия и категории философии и психологии, закономерности развития психики, сознания и деятельности (З2) ***Уметь:*** • применять понятийно–категориальный аппарат психологии, законы формирования и развития психики для философского	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		осмысления мира и организации эффективной деятельности (У2); • применять методы и средства психологии для формирования собственной личности и адекватного отношения к миру людей и их взаимоотношений (У3). ***Владеть:*** • навыками психологического анализа мировоззренческой позиции личностей и групп (В2).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Введение в психологию личности предпринимателя и социально-психологические аспекты его деятельности	ОК-5 (З1, У1, В1) ОК-6 (З2, У2, У3, В2)	1	1		1					19	Доклад / 10 Эссе/5 Ситуационный практикум/5
Тема 2. Личность предпринимателя как субъекта деятельности	ОК-5 (З1, У1, В1) ОК-6 (З2, У2, У3, В2)									19	Доклад / 10 Эссе / 5 Ситуационный практикум/5
Тема 3. Психофизиологические ресурсы предпринимателя	ОК-5 (З1, У1, В1) ОК-6 (З2, У2, У3, В2)	1	1							19	Доклад / 10 Эссе / 5 Ситуационный практикум/5
Тема 4. Роль познавательных процессов в организации успешного бизнеса	ОК-5 (З1, У1, В1) ОК-6 (З2, У2, У3, В2)				1					19	Доклад / 10 Эссе / 5 Ситуационный практикум/5
Тема 5. Психологические предпосылки успешного ведения бизнеса	ОК-5 (З1, У1, В1) ОК-6 (З2, У2, У3, В2)	2								20	Доклад / 10 Эссе/5 Ситуационный практикум/5
Всего:		**4**	**2**		**2**					**96**	**100**
Контроль, час	**4**										**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах), семестр	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах), семестр	**3**										

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины 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 – 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.

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.

В процессе или в конце лекции студенты могут задавать вопросы преподавателю, чтобы прояснить или уточнить собственное понимание услышанной или прочитанной информации.

Конспектирование в процессе лекции является необходимым условием адекватного восприятия учебного материала.

Конспект – это основа для освоения содержания прослушанной лекции и теоретический ориентир для дальнейшей самостоятельной работы с материалом. 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.

Теоретические насыщенные лекции не всегда легко воспринимаются студентами. 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 начале лекционного цикла преподаватель познакомит с 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.

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

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 тезаурусами; подготовку ответов на контрольные вопросы для самостоятельной проверки знаний; разработку разнообразного презентационного материала для студенческих выступлений. Среди письменных работ следует выделить творческие эссе, составление планов-конспектов, рефераты, тексты докладов для семинаров, курсовую работу. Это требует тщательной проработки учебников, хрестоматий, монографий; конспектирование научных статей, периодических изданий, специализированной литературы и других источников.

Самостоятельная работа с материалом учебной дисциплины предполагает минимальное участие преподавателя. Учитывая то, что все работы должны выполняться в межсессионный период, необходимо планировать свою работу в соответствии с объемом информации, необходимым для изучения данной дисциплины. Для успешного овладения материалом учебной дисциплины студенту рекомендуется тратить на самостоятельную работу 2-3 часа в день, а в свободные дни от 3до 5 часов.

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.

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 самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	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	Семенов А. К. , Маслова Е. Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Москва: Дашков и К°, 2020. - 276 стр. http://biblioclub.ru Немов Р. С. Общая психология: учебник в 3-х томах 6-е изд., перераб. И доп. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2016. – Главы 1, 2. http://biblioclub.ru 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. http://biblioclub.ru Анастази А., Урбина С. Психологическое тестирование. – СПб: Питер, 2008. – 688 с. – Главы 2, 3, 14. http://biblioclub.ru/	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	Семенов А. К., Маслова Е. Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Москва: Дашков и К°, 2020. - 276 стр. http://biblioclub.ru/ Немов Р. С. Общая психология: учебник в 3-х томах 6-е изд., перераб. И доп. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2016. – Глава 3 http://biblioclub.ru/	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.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка эссе	Немов Р. С. Общая психология: учебник в 3-х томах 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2016. Рубин Ю.Б., Управление 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. – http://biblioclub.ru	Доклад Эссе Отчет по кейсу

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	Акцентуированные типы личности. Классификация способностей. Общие и специальные способности. Одаренность, талант и гениальность. Роль способностей в обеспечении эффективности деятельности.			
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	Абдрахманова З. Р. Психология менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2014.- 236 стр. http://biblioclub.ru Семенов А. К. , Маслова Е. Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Москва: Дашков и К°, 2020. - 276 стр. http://biblioclub.ru/	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	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка эссе	Абдрахманова З. Р. Психология менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2014.- Глава 7. http://biblioclub.ru Блумберг М. Блумберг о «Bloomberg» – М.: «Сколково», 2010. – 350 с. Кови С. Главное внимание главным вещам. – М.: ООО «Альпина Паблишер», 2018. – 328 с. Хэссон Джилл. Развитие эмоционального интеллекта: Подсказки, советы, техники. – М.: ООО «Альпина Паблишер», 2018.	Доклад Эссе Отчет по кейсу

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	предпринимательской деятельности		– 127 с.	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Семенов А. К. , Маслова Е. Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Москва: Дашков и К°, 2020. - 276 стр. http://biblioclub.ru

2. Немов Р. С. Общая психология: учебник в 3-х томах 6-е изд., перераб. И доп. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2016. – Главы 1, 2. http://biblioclub.ru

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. http://biblioclub

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

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

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/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные 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;

• 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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине *«Психология в предпринимательской деятельности»* проводится в форме зачета с оценкой.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Ситуационные практикумы	Одна из интерактивных форм обучения: работа в микро-группах. Оценка по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы. Продолжительность работы по подготовке заключения – 30 минут, обсуждение каждого заключения 15 минут.	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.	**ОК-5** (З1, У1, В1) **ОК-6** (З2, У2, У3, В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
2	Доклады на семинарах	Используется для формирования навыков публичного обсуждения профессиональных вопросов. Подготовка доклада осуществляется в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы. Представляется на семинаре с обязательной презентацией. Продолжительность доклада 10-12 мин., после чего следует его обсуждение.	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.	**ОК-5** (З1, У1, В1) **ОК-6** (З2, У2, У3, В2)
3	Эссе	Используется как индивидуальное творческое задание в форме самостоятельной (внеаудиторной) работы.	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	**ОК-5** (З1, У1, В1) **ОК-6** (З2, У2, У3, В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			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	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет с оценкой ОК-5 ОК-6	Зачет с оценкой 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 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	Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40. **«Зачтено»** **90-100 (отлично) –** ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые научные аргументы, использована профессиональная лексика. Кейс решен правильно. Студент правильно интерпретирует полученный результат. **80 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые аргументы, использована профессиональная лексика. Студент в целом правильно интерпретирует полученный результат. интерпретирует полученный результат. **50-69** (удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые аргументы, использована

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности.	профессиональная лексика. Кейс решен частично. **«Не зачтено»** **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответ на теоретический вопрос неправильный или неполный, без необходимых аргументов. Ситуационный практикум не решен.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

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 психологических знаний в организации межкультурных контактов
2. Психология и общечеловеческие ценности
3. Роль психологии в формировании толерантности людей к профессии бизнесмена.
4. Основные этические вопросы ведения бизнеса
5. 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 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 № 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).

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Психология как наука. Место психологии в системе наук. Отрасли психологии.
2. Методы психологии.
3. Понятие «деятельность». Виды и формы 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 деятельности.
22. Специфика психологического изучения мышления. Теории и экспериментальны исследования мышления.
23. Воображение и творческое мышление Проблема критерия креативности.
24. Виды и функции речи. Значение слова как единица речевого мышления.
25. Акцентуации характера, их взаимосвязь с мотивацией человека.

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 3. 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 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 №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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Правовое регулирование предпринимательской деятельности»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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....8
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....17
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....18
Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся....26

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Правовое регулирование предпринимательской деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утверждённый приказом Минобрнауки России № 7 от 12.01.2016.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит в базовую 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, 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 понятий 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.

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**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности**
Владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	**ОПК-1**	***Знать:*** •основы общей теории государства и права и основные положения конституционного, административного, уголовного, гражданского, предпринимательского, семейного, трудового, экологического, международного частного права, правовые основы защиты информации(З1). ***Уметь:*** •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(У1). ***Владеть:*** •навыками решения задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений(В1).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Основы правового регулирования предпринимательской деятельности	ОПК-1 (З1, У1, В1)	1		1						12	Практикум по решению задач/5
Тема 2. Приобретение и прекращение статуса субъекта предпринимательской деятельности	ОПК-1 (З1, У1, В1)				1					12	Ситуационный практикум/5 Практическое домашнее задание/5
Тема 3. Предпринимательские сделки	ОПК-1 (З1, У1, В1)									12	Ситуационный практикум/5 Практическое домашнее задание/5
Тема 4. Трудовые отношения в предпринимательской деятельности	ОПК-1 (З1, У1, В1)	1			1					12	Ситуационный практикум/5 Практическое домашнее задание/5
Тема 5. Правовое обеспечение инновационной деятельности в предпринимательстве	ОПК-1 (З1, У1, В1)			1						12	Практическое домашнее задание/5
Тема 6. Правовое регулирование инвестиционной деятельности	ОПК-1 (З1, У1, В1)	1			1					12	Ситуационный практикум/5 Практическое домашнее задание/5
Тема 7. Государственный	ОПК-1 (З1,				1					12	Ситуационный практикум/5

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
контроль (надзор) в сфере предпринимательской деятельности	У1, В1)										Практикум по решению задач /5
Тема 8. Правовое регулирование защиты конкуренции	ОПК-1 (З1, У1, В1)	1			1					12	Ситуационный практикум/5 Практическое домашнее задание/5
Тема 9 Досудебные формы защиты прав предпринимателей	ОПК-1 (З1, У1, В1)			1						12	Практическое домашнее задание/5
Тема 10. Рассмотрение судами споров, связанных с предпринимательской деятельностью	ОПК-1 (З1, У1, В1)									15	Практическое домашнее задание/5
Всего:	**ОПК-1**	**4**		**3**	**5**					**123**	**100 (ТКУ+ПА)**
Контроль, час		**9**									**Экзамен (20 из 100)**
Объем дисциплины (в академических часах)		**144**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**4**									

IV. 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. 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. Роль адвокатуры в защите деятельности предпринимателей.

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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как: лекции, тренинги, 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 практического домашнего задания

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.

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.

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 предпринимать	Источники правового регулирования предпринимательства (Конституция РФ,	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к	Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
ской деятельности	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).	практикуму по решению задач	
Тема 2. Приобретение и прекращение статуса субъекта предпринимательской деятельности	Правовой статус корпоративных и иных 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	Понятие, формы и виды сделок.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму и выполнение практического домашнего задания.	Ситуационный практикум Практическое домашнее задание
Тема 4. Трудовые отношения в предпринимательской деятельности	Трудовой договор и его отличие от договора гражданско-правового характера.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму и выполнение практического домашнего задания.	Ситуационный практикум Практическое домашнее задание
Тема 5. Правовое обеспечение инновационной деятельности в предпринимательстве	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.	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
Тема 7. Государственный	Понятие и основные подходы к определению конкуренции.	Работа с литературой, включая ЭБС,	Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма текущего контроля
контроль (надзор) в сфере предпринимательской деятельности		источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму и выполнение практического домашнего задания.	Практикум по решению задач
Тема 8. Правовое регулирование защиты конкуренции	Система государственного контроля (надзора) в сфере предпринимательской деятельности.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму и выполнение практического домашнего задания.	Ситуационный практикум Практическое домашнее задание
Тема 9. Досудебные формы защиты прав предпринимателей	Нотариальная и адвокатская 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	Понятие и назначение судов общей юрисдикции, и арбитражные суды.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Выполнение практического домашнего задания.	Практическое домашнее задание

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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.

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№ 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/

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);

- 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 Академии.

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 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/

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/) .

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

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания 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.	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;

№ п/п	Форма учебного занятия, по которому проводится ТКУ	Шкала и критерии оценки, балл
		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

Типовые задания к практикумам по решениям задач

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 массовой информации», в соответствии с которой цензура в форме наложения запрета на распространение сообщений и материалов, а также их отдельных частей 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.

<u>Типовые задания к практическому домашнему заданию</u>

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?

<u>Типовые задания к ситуационным практикумам</u>

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.

Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Правовое регулирование предпринимательской 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,	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** **Ответ на первый вопрос** билета должен отвечать следующим требованиям: 1. терминологический аппарат применяется

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
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	корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. тезисы подтверждаются примерами отечественной и (или) зарубежной правоприменительной практики; 3. обучающийся в ответе ссылается на нормативно-правовые акты; 4. отсутствуют логические ошибки, прослеживается причинно-следственная связь; 5. 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: 1. терминологический аппарат применяется корректно, отсутствует подмена одного термина другим; 2. тезисы подтверждаются примерами отечественной и (или) зарубежной правоприменительной практики; 3. обучающийся в ответе ссылается на нормативно-правовые акты; 4. отсутствуют логические ошибки, прослеживается причинно-следственная связь; 5. 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. **6 баллов** – решение задачи не отвечает двум

Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	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. Итоговая оценка по дисциплине выставляется в зависимости от общей суммы баллов, набранных в рамках текущего контроля успеваемости и в рамках промежуточной аттестации: **90 - 100 баллов –** отлично **80 - 89 баллов –** хорошо) **70 - 79 баллов –** хорошо **50 - 69 –** удовлетворительно **0-49 -** неудовлетворительно

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Дайте определение понятия и общую характеристику правового регулирования контрактной системы в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд и роль в сфере предпринимательской деятельности.
2. Дайте определение понятия и общую характеристику правового регулирования концессионных соглашений и роль в сфере предпринимательской деятельности.
3. Дайте определение понятия и общую характеристику правового регулирования государственно-частного и муниципально-частного партнерства и роль в сфере предпринимательской деятельности.
4. Дайте определение понятия и общую характеристику инвестиционной деятельности, и правовой статус инвестиционного товарищества.
5. Определите особенности правового регулирования перемены лиц в обязательстве в сфере предпринимательской деятельности.
6. Определите особенности правового регулирования способов обеспечения в сфере предпринимательской деятельности.
7. Определите основание ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств в сфере предпринимательской деятельности; права кредитора при солидарной обязанности и субсидиарной обязанности.
8. Определите особенности отчуждения государственного и муниципального имущества субъектам малого и среднего предпринимательства.

9. Определите решения, принимаемые антимонопольными органами по результатам рассмотрения поступивших заявлений и по результатам рассмотрения, дел о нарушении антимонопольного законодательства; порядок и сроки обжалования решений и предписаний антимонопольных органов.

10. Определите антимонопольные органы: функции и полномочия.

11. Дайте определение понятия конкуренции, формы недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности.

12. Определите особенности правового регулирования обязательственных отношений в сфере предпринимательской деятельности.

13. Определите общие положения об основаниях и условиях признания сделок в сфере предпринимательской деятельности недействительными.

14. Определите общую характеристику и правовой режим средств индивидуализации в предпринимательской деятельности: понятие, виды, участие в гражданском обороте, способы защиты.

15. Определите порядок создания юридического лица и прекращения юридического лица.

16. Определите порядок ликвидации юридического лица, прекращение недействующего юридического лица, права кредиторов при ликвидации; понятие несостоятельности (банкротства).

17. Определите порядок реорганизации юридических лиц; права кредиторов при реорганизации.

18. Обозначьте филиалы и представительства юридического лица.

19. Определите виды объектов прав в предпринимательской деятельности и правовой режим: особенности участия в гражданском обороте, способы защиты.

20. Дайте определение понятия коммерческого представительства.

21. Дайте характеристику правового статуса субъектов малого и среднего предпринимательства.

22. Дайте определение понятия и общую характеристику специальной правоспособности субъектов предпринимательской деятельности.

23. Определите регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: понятие, сведения, подлежащие внесению в ЕГРЮЛ; регистрирующий орган; понятие достоверности сведений.

24. Дайте определение понятия и общую характеристику предпринимательской деятельности, субъекты предпринимательской деятельности.

25. Дайте определение понятия и общую характеристику предпринимательского права: предмет, метод; источники.

Задания 2-го типа

1. Охарактеризуйте способы защиты прав в сфере предпринимательской деятельности; органы, осуществляющий защиту прав в сфере предпринимательской деятельности.

2. Охарактеризуйте право на осуществление предпринимательской деятельности физическими лицами; характеристика физического лица-индивидуального предпринимателя.

3. Охарактеризуйте порядок организации внутрикорпоративных отношений: понятие учредительных документов и их видов, характеристика их содержания, корпоративный договор; органы управления юридического лица и общая характеристика их полномочий.

4. Охарактеризуйте ответственность органов юридического лица и иных лиц за убытки, причиненные юридическому лицу, его участникам.

5. Охарактеризуйте организационно-правовые формы коммерческих корпоративных организаций: классификация, общая характеристика; права, обязанности и ответственность участников юридических лиц по обязательствам юридического лица.

6. Охарактеризуйте правовой статус хозяйственных товариществ: формы, права и обязанности участников, ответственность участников, органы управления, различия форм.

7. Охарактеризуйте правовой статус хозяйственных обществ: формы, права и обязанности участников/акционеров, ответственность участников/акционеров, органы управления, различия форм.

8. Охарактеризуйте правовой статус крестьянского фермерского хозяйства: особенности правового статуса, права и обязанности членов, ответственность членов, органы управления.

9. Охарактеризуйте правовой статус производственного кооператива: права и обязанности членов, ответственность членов, различия типов, органы управления.

10. Охарактеризуйте правовой статус хозяйственного партнерства: особенности организации внутрикорпоративных отношений, права и обязанности участников и третьих лиц, ответственность участников и третьих лиц, правовой статус имущества-результатов интеллектуальной деятельности.

11. Охарактеризуйте правовой режим предприятия, как объекта прав: понятие, участие в гражданском обороте, общее и отличия от единого недвижимого комплекса.

12. Охарактеризуйте правовой режим денег и ценных бумаг: понятие, участие в гражданском обороте; применение иностранной валюты – валюта обязательства и валюта исполнения (платежа).

13. Охарактеризуйте правовой режим результатов работ и оказания услуг: понятие, участие в гражданском обороте.

14. Охарактеризуйте правовой режим деловой репутации: понятие, критерии нарушения, способы защиты.

15. Охарактеризуйте правовой режим фирменного наименования: понятие, виды, участие в гражданском обороте

16. Охарактеризуйте правовой режим товарных знаков и знаков обслуживания: понятие, участие в гражданском обороте, способы защиты.

17. Охарактеризуйте правовой режим наименования места происхождения товаров: понятие, участие в гражданском обороте, способы защиты.

18. Охарактеризуйте правовой режим коммерческих обозначений: понятие, участие в гражданском обороте, способы защиты.

19. Дайте характеристику юридических лиц, как субъектов предпринимательской деятельности; организационно-правовые формы, классификация, виды, правоспособность.

20. Охарактеризуйте особенности правового регулирования института договоров в сфере предпринимательской деятельности; виды договоров, преддоговорные споры.

21. Охарактеризуйте понятие крупных сделок и сделок, в которых имеется заинтересованность в деятельности юридических лиц, порядок совершения и последствия нарушения установленного порядка из совершения.

22. Охарактеризуйте порядок, основания, возбуждения дела о нарушении антимонопольного законодательства; органы, рассматривающие дела о нарушении антимонопольного законодательства; сроки давности привлечение к ответственности.

23. Охарактеризуйте понятие и соотношение убытков и неустойки; порядок и основания уменьшения неустойки.

24. Охарактеризуйте особенности правового регулирования последствий недействительности договоров в сфере предпринимательской деятельности.

25. Охарактеризуйте особенности правового регулирования порядка изменения и расторжения договора с участием лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность.

Задания 3-го 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Математика»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

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 8
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 10
VI. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 16
VII. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 17
VIII. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ 17
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 18
X. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 18

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Математика» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России N 7 от 12.01.2016.

Изучение дисциплины «Математика» ориентировано на получение обучающимися прочных теоретических знаний и твердых практических навыков в области высшей математики.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит базовую 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 во 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины:

– изучить математический аппарат, необходимый обучающимся для глубокого усвоения общенаучных, экономических и специальных дисциплин;

– развить у обучающихся логическое и алгоритмическое мышление, необходимое для решения теоретических и практических задач по специальности;

– привить обучающимся умение самостоятельно разбираться в математическом аппарате, содержащемся в литературе, связанной с их специальностью;

– выработать у обучающихся навыки в математическом исследовании информационных систем и экономико-прикладных задач.

***Задачи дисциплины*:**

– понимание математики как особого способа познания мира, общности ее понятий и представлений;

- понимание значения математических дисциплин, их месте в системе фундаментальных наук и роли в решении прикладных задач;
- изучение фундаментальных разделов математики для дальнейшего их применения в профессиональной деятельности;
- выработать у обучающихся навыки применения математического аппарата при исследовании различных прикладных информационных, экономических и управленческих задач;
- развитие умения составить план решения и реализовать его, используя выбранные математические методы и модели;
- развитие умения анализа и практической интерпретации полученных математических результатов;
- выработка умения пользоваться справочными материалами и пособиями, самостоятельно расширяя математические знания, необходимые для решения прикладных задач.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций	**ОПК-6**	**Знать** основные понятия и методы математического анализа, линейной алгебры, теории дифференциальных уравнений (З1) **Уметь** применять математические методы при решении профессиональных задач повышенной сложности (У1) **Владеть** • методами построения математической модели профессиональных задач (В1)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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	Ситуационный	Мастер-	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Алгебра матриц	ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)	1		1						6	Практикум по решению/5
Тема 2. Теория определителей	ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)									6	Практикум по решению/5
Тема 3. Системы линейных алгебраических уравнений (СЛАУ)	ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)									8	Практикум по решению задач/5 Контрольная работа №1-3/15
Тема 4. Применение матричного исчисления к решению некоторых экономических и прикладных задач предпринимательства	ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)	1		1						6	Практикум по решению задач/5 Контрольная работа по теме №4/10
Тема 5. Введение в математический анализ	ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)									6	Практикум по решению задач/5
Тема 6. Теория пределов	ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)	1		1						8	Практикум по решению задач/5
Тема 7. Дифференциальное исчисление функции одной переменной	ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)									6	Практикум по решению задач/5 Контрольная работа по темам №5-7/15
Тема 8. Приложения производной	ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)	1		1						6	Практикум по решению задач/5

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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	Ситуационный	Мастер-	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая игра		
Тема 9. Интегральное исчисление функции одной переменной	ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)									8	Практикум по решению задач/5 Контрольная работа по темам №8,9/15
Всего:		**4**		**4**						**60**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения данной дисциплины используются как лекции, практические занятия, так и различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие творческих качеств обучающихся, закрепление практических профессиональных компетенций, поощрение их 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.

На практических занятиях студент знакомится с техникой и технологией работы с различными информационными материалами, с особенностями использования различных методов алгоритмов и методик при решении конкретных заданий. Основные задачи должны быть направлены на ориентирование действий как на аудиторных занятиях по программе, так и в самостоятельной работе.

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.

Отчёт по практикуму представляется на листах формата А4 (210х297 мм). Текст работы набирается студентом на компьютере и распечатывается на одной стороне листа. Отчёт обязательно имеет титульный лист, на

котором указывается полное наименование образовательного учреждения, наименование работы (отчёт по практикуму), Ф.И.О. обучающегося, город и год подготовки. В конце отчёта проставляется дата его составления и подпись автора.

Методические рекомендации 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 зачётной книжки, номер варианта; учёную степень (звание) фамилию, имя, отчество преподавателя.

В конце работы необходимо привести список использованных при выполнении работы источников информации.

Перед решением задачи каждого задания нужно полностью выписать её 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.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при проработке 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 зачёту

Подготовка к зачёту способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. В процессе подготовки к зачёту ликвидируются имеющиеся пробелы в знаниях, углубляются, систематизируются и упорядочиваются знания. На зачете демонстрируются знания, приобретенные в процессе обучения по конкретной учебной дисциплине.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**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, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму, подготовка отчёта по практикуму	Литература к теме 1, http://www.intuit.ru, http://www.i-exam.ru, https://math.hse.ru/news	Отчёт 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, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму, подготовка отчёта по практикуму	Литература к теме 2, http://www.intuit.ru, http://www.i-exam.ru, https://math.hse.ru/news	Отчёт по практикуму по решению задач
Тема 3. Системы линейных алгебраических уравнений (СЛАУ)	Однородные системы линейных уравнений. Структура общего решения однородной системы. Матричные уравнении	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму, подготовка КР, подготовка отчёта по	Литература к теме 3, http://www.intuit.ru, http://www.i-exam.ru, https://math.hse.ru/news	Отчёт по практикуму по решению задач Отчет по Контрольной работе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		практикуму, выполнение КР		
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, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму, подготовка КР, подготовка отчёта по практикуму, выполнение КР	Литература к теме 4, http://www.intuit.ru, http://www.i-exam.ru, https://math.hse.ru/news	Отчёт по практикуму по решению задач Отчет по Контрольной работе
Тема 5. Введение в математический анализ	Сложные и обратные функции. График функции. Основные элементарные функции, их свойства и графики.	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму, подготовка отчёта по практикуму	Литература к теме 5, http://www.intuit.ru, http://www.i-exam.ru, https://math.hse.ru/news	Отчёт по практикуму по решению задач
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, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму, подготовка отчёта по практикуму	Литература к теме 6, http://www.intuit.ru, http://www.i-exam.ru, https://math.hse.ru/news	Отчёт 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, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму, подготовка КР, подготовка отчёта по	Литература к теме 7, http://www.intuit.ru, http://www.i-exam.ru, https://math.hse.ru/news	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		практикуму, выполнение КР		
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, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму, подготовка отчёта по практикуму	Литература к теме 8, http://www.intuit.ru, http://www.i-exam.ru, https://math.hse.ru/news	Отчёт по практикуму
Тема 9. Интегральное исчисление функции одной переменной	Приближенное вычисление определенных интегралов. Несобственные интегралы. Несобственные интегралы от непрерывных функций с бесконечными пределами. Несобственные интегралы от разрывных функций.	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму, подготовка КР, подготовка отчёта по практикуму, выполнение КР	Литература к теме 9, http://www.intuit.ru, http://www.i-exam.ru, https://math.hse.ru/news	Отчёт по практикуму по решению задач Отчет по Контрольной работе

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Гулиян Б.Ш. Хамидуллин Р.Я. Математика. Базовый курс: учебник – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: МФПУ «Синергия», 2020. – 720с.

2. Высшая математика для экономистов: учебник / под ред. Н.Ш. Кремера. - 3-е изд. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 482 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114541

Дополнительная литература:

1. Асланов Р.М. Математический анализ: краткий курс: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Р.М. Асланов, О.В. Ли, Т.Р. Мурадов. - М.: Прометей, 2014. – 284 с. – режим доступа URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426687

2. Кундышева Е.С. Математика: учебник для экономистов. - 4-е изд. - М.: Дашков и К°, 2015. - 562с. –URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452840

3. Протасов Ю.М. Математический анализ: учебное пособие / Ю.М. Протасов. - М.: Флинта, 2012. - 165 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115118

4. Сборник задач по математическому анализу: учебное пособие: в 3-х томах / Л.Д. Кудрявцев, А.Д. Кутасов, В.И. Чехлов, М.И. Шабунин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Физматлит, 2010. –URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83187

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Webmath.ru	https://www.webmath.ru
2.	Действия с матрицами	http://mathprofi.ru/deistviya_s_matricami.html
3.	Системы линейных уравнений	http://spacemath.xyz/sistemy-linejnyh-uravnenij/
4.	Дифференциальные уравнения первого порядка. Дифференциальные уравнения второго порядка	http://mathprofi.ru/differencialnye_uravnenija_primery_reshenii.html

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащённая оборудованием и техническими средствами обучения (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол, стул преподавателя), технические средства обучения (персональный компьютер, мультимедийное оборудование), набор демонстрационного оборудования, учебно-наглядные пособия, тематические иллюстрации;

• учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащённая оборудованием и техническими средствами обучения (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол, стул преподавателя), технические средства обучения (персональный компьютер, мультимедийное оборудование), набор демонстрационного оборудования, учебно-наглядные пособия, тематические иллюстрации;

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

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 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/

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/) .

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и 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 компетенции
1.	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу.	«15-13» – верные ответы составляют более 90% от общего количества; «12-8» – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; «7-1» – менее 50% правильных ответов.	**ОПК-6** (З1; У1; В1; В2; В3)
2.	Практикум по решению задач	Практическое занятие, проводимое в письменной форме	Отчет по практикуму 5-4 – практикум выполнен, верно, в срок, представлен грамотный отчет. 3-2 – практикум выполнен, верно, в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.	**ОПК-6** (З1; У1; В1; В2; В3)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Математика» проводится в форме зачета с оценкой.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачёт с оценкой ОПК-6 (З1, У1, В1-В3)	Зачёт с оценкой 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	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 (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		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).	Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70-89 (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. **– 50-69 (удовлетворительно) –** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **«Не зачтено» – Менее 50 (неудовлетворительно**) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания для практикумов по решению задач

Задание 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. 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 3. 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 4. 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. $\begin{cases} x_1+8x_2-7x_3=12 \\ 2x_1+3x_2-5x_3=7 \\ 6x_1+8x_2-17x_3=17 \end{cases}$

Задание 4. Найти пределы: $\lim\limits_{x\to\infty}\frac{3x^2-2x+7}{6x^2+10x-2}$, $\lim\limits_{x\to1}\frac{3x^2+2x-5}{6x^2-7x+1}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(\sqrt{4x^2-5x}-2x)$, $\lim\limits_{x\to0}\frac{\sin x^3}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to3}\frac{\sin(x-3)}{x^3-27}$, $\lim\limits_{x\to0}\frac{\sin^3 x}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to0}\frac{1-\cos x}{x^2}$, $\lim\limits_{x\to0}\frac{arc\sin x^3}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to0}\frac{arc\sin 5x}{2x}$, $\lim\limits_{x\to0}\frac{arctg4x}{2x}$, $\lim\limits_{x\to0}\frac{\sin^3 x}{x^2}$, $\lim\limits_{x\to0}\frac{\sin x^2\cdot tg^2x}{x^3}$,. $\lim\limits_{n\to\infty}(1+\frac{5}{n})^{2n}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(1-\frac{2}{x})^{3x}$, $\lim\limits_{x\to0}(1+2x)^{\frac{3}{x}}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(\frac{2x-3}{2x+10})^{3x}$.

Задание 5. Найти производные функции: $y=x^5-4x$, $y=\sqrt{3x^2-5}$, $y=\sin 3x$, $y=\cos 5x$,

$y=\left(3x^2-2x+2\right)^5$, $y=e^{5x}$, $y=\log_5\left(3x^2-5\right)$, $y=x^2\sin 2x$, $y=xe^{2x}$, $y=\frac{e^x}{x+1}$.

Задание 6. 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 7. Найти дифференциал функции $y=x^3$, при $x=1$ и $\Delta x=0{,}1$.

Задание 8. Вычислить приближенное приращение функции $y=x^2+2x+3$, когда x изменяется от 2 до 1,98

Задание 9. Сторона квадрата $x=10$ см. На сколько приближенно увеличится площадь этого квадрата, если сторона удлинится на 2 мм?

Типовые задания контрольных работ

Вариант 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) $F=2A-5E$.

1. 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) $A=\begin{pmatrix}1 & -2 & 3\\ -4 & 2 & -5\\ -1 & 5 & 0\end{pmatrix};\qquad B=\begin{pmatrix}-3 & -1 & 0\\ -1 & 5 & -2\\ 8 & -5 & 1\end{pmatrix}.$

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) $f(x)=5x^{3}+7x^{2}+2x-2$.

3. Вычислить определители:

а) $\Delta=\begin{vmatrix}1 & 4\\ 3 & 2\end{vmatrix}$; *б)* $\Delta=\begin{vmatrix}\cos\beta & \sin\beta\\ \sin\beta & \cos\beta\end{vmatrix}$.

4. Решить уравнения:

а) $\begin{vmatrix}2x+1 & 3\\ x+5 & 2\end{vmatrix}=0$; б) $\begin{vmatrix}2x-1 & x+1\\ x+2 & x-1\end{vmatrix}=-6$.

5. 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) $\Delta=\begin{vmatrix}1 & 2 & 5\\ 3 & -4 & 7\\ -3 & 12 & -15\end{vmatrix}$.

Вариант 2

1. 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) $\Delta = \begin{vmatrix} 2 & -1 & 3 & -1 \\ 1 & 1 & -2 & 4 \\ 3 & 2 & -1 & 3 \\ 5 & -2 & 1 & -2 \end{vmatrix}$.

2. Найти обратную матрицу A^{-1}:

$$A = \begin{pmatrix} 3 & 4 & 1 \\ 2 & 3 & 1 \\ 5 & 2 & 2 \end{pmatrix}.$$

3. Решить по формулам Крамера систему уравнений:

$$\begin{cases} x_1 - 3x_2 + 2x_3 = 5 \\ 3x_1 + x_2 - 5x_3 = 4 \\ 4x_1 - 2x_2 - 3x_3 = 10 \end{cases}.$$

4. Исследовать на совместность, решить методом Гаусса и Жордана-Гаусса систему уравнений:

$$\begin{cases} 2x_1 + x_2 + 3x_3 + x_4 + 3x_5 = 2 \\ x_1 + 2x_2 + x_3 - x_4 - x_5 = 4 \\ 3x_1 + 3x_2 - 2x_3 + 2x_4 + 2x_5 = 5 \end{cases}$$

Вариант 3.

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;

$$f(x) = \begin{cases} 0, & x<-\pi \\ \sin x, & -\pi < x < 0 \\ \pi, & x \ge 0 \end{cases}$$

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 $x = e^{-t} \cdot \cos t, \quad y = e^t \cdot \cos t$

6. Найти предел, используя правило Лопиталя: $\lim\limits_{x\to+\infty} \dfrac{x^2}{e^x}$

Вариант 4.

1.Заменив приращение функции дифференциалом, приближенно найти $\sin 31^\circ$

2.Найти неопределенный интеграл: $\int(2-\sqrt{x})dx$, $\int(2x-\sqrt{4x})dx$, $\int(2-\sqrt[3]{x})dx$, $\int(2x\sqrt{4x})dx$, $\int(2\sqrt[3]{x})dx$, $\int xe^{x^2}dx$, $\int x\sin 2xdx$, $\int(\sin 2x-\sqrt{x})dx$, $\int x\ln xdx$, $\int\frac{dx}{\cos^2 3x}$, $\int\frac{2x+1}{x^2+x})dx$, $\int\frac{dx}{4+x^2}$,

3.Вычислить определенный интеграл: $\int_1^2(x-x^2)dx$, $\int_1^2(x-x^3)dx$, $\int_1^2(2x-x^2)dx$, $\int_1^2(x^4-x^3)dx$, $\int_1^2(\frac{2}{x}-x^2)dx$, $\int_\pi^{2\pi}\sin 2xdx$, $\int_1^4(\sqrt{x}-x)dx$, $\int\frac{dx}{1+\sqrt{x}}$, $\int_\pi^{2\pi}\cos^2 2xdx$.

4.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) $y=\sin x, x=\frac{\pi}{2}; y=0.$ 6) $y=x^3, y=x.$ 7) $x=y^2, y=\frac{1}{2}x.$ 8) $y=x^2, x=2, y=\frac{1}{2}x.$
9) $x=y^2, y=x^3.$ 10) $y=\sin x, x=2\pi; y=0.$

5.Исследовать на сходимость несобственный интеграл. При сходимости найти, его значение: 1) $\int_1^\infty\frac{dx}{x^2}$, 2) $\int_0^1\frac{dx}{x}$. 3) $\int_1^\infty\frac{dx}{x^3}$ 4) $\int_1^\infty\frac{dx}{\sqrt{x^3}}$

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Математика» проводится в форме зачета с оценкой.

Задания 1-го типа

1. Матрицы (основные понятия, виды матриц, действия над матрицами).
2. Невырожденные матрицы. Обратная матрица.
3. Решение невырожденных линейных систем. Формулы Крамера.
4. Функция (определение, способы задания).
5. Предел функции в точке.
6. Теорема о связи б.б.ф и б.м.ф.
7. Второй замечательный предел (доказательство).
8. Производная функции (определение производной, ее физический и геометрический смысл).
9. Таблица производных основных элементарных функций.
10. Дифференцирование неявных и параметрически заданных функций.
11. Производные высших порядков неявно заданной функции.
12. Применение дифференциала к приближенным вычислениям.
13. Дифференциалы высших порядков (вывод).
14. Основные теоремы дифференциального исчисления.
15. Возрастание и убывание функций (монотонность). Условия

монотонности функций.

16. Схема исследования функций на выпуклость.

17. Неопределенный интеграл. Понятие неопределенного интеграла.

18. Свойства неопределенного интеграла. Таблица основных неопределенных интегралов.

19. Методы интегрирования подстановкой (заменой переменной).

20. Интегрирование рациональных дробей.

21. Определенный интеграл. Определенный интеграл как предел интегральной суммы.

22. Вычисление площадей плоских фигур.

23. Вычисление объема тела вращения.

24. Несобственные интегралы от непрерывных функций с бесконечными пределами.

25. Несобственные интегралы от разрывных функций.

Задания 2-го типа

Задание 1. Решить систему уравнений с применением теории матриц:

1) $\begin{cases} x+2y+3z=-7, \\ 2x+y+2z=-2, \\ 3x+2y+z=3. \end{cases}$ 2) $\begin{cases} 6x_1+6x_2-14x_3=16 \\ 2x_1+5x_2-8x_3=8 \\ 4x_1+3x_2+9x_3=9 \end{cases}$

Задание 2. Как свести вычисление определителя n-го порядка ($n \geq 4$) к вычислению определителя П или Ш порядков? Вычислить определитель матриц А и В:

$$A=\begin{pmatrix} 6 & -5 & 8 & 4 \\ 9 & 7 & 5 & 2 \\ 5 & 5 & 3 & 7 \\ -4 & 8 & -8 & -3 \end{pmatrix} \qquad B=\begin{pmatrix} 3 & -12 & \frac{21}{5} & 15 \\ \frac{1}{3} & -\frac{5}{2} & \frac{2}{5} & \frac{3}{2} \\ \frac{2}{3} & -\frac{9}{2} & \frac{4}{5} & \frac{5}{2} \\ -\frac{1}{7} & \frac{2}{7} & -\frac{1}{7} & \frac{3}{7} \end{pmatrix}$$

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 А. Для каких матриц существует обратная? Найти обратную матрицу для матриц А и В, если это возможно:

$$A=\begin{pmatrix}1 & -3 & 2\\ 3 & -4 & 1\\ 2 & -5 & 3\end{pmatrix} \qquad B=\begin{pmatrix}2 & 5 & 6\\ 1 & 2 & 5\\ 1 & 3 & 2\end{pmatrix}$$

Задание 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. Определить тип, метод решения, вычислить пределы:

$\lim\limits_{x\to\infty}\dfrac{3x^2-2x+7}{6x^2+10x-2}$, $\lim\limits_{x\to 1}\dfrac{3x^2+2x-5}{6x^2-7x+1}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(\sqrt{4x^2-5x}-2x)$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{\sin x^3}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 3}\dfrac{\sin(x-3)}{x^3-27}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{\sin^3 x}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{1-\cos x}{x^2}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{arc\sin x^3}{x^3}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{arc\sin 5x}{2x}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{arctg4x}{2x}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{\sin^3 x}{x^2}$, $\lim\limits_{x\to 0}\dfrac{\sin x^2\cdot tg^2 x}{x^3}$,. $\lim\limits_{n\to\infty}(1+\dfrac{5}{n})^{2n}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(1-\dfrac{2}{x})^{3x}$, $\lim\limits_{x\to 0}(1+2x)^{\frac{3}{x}}$, $\lim\limits_{x\to\infty}(\dfrac{2x-3}{2x+10})^{3x}$.

Задание 9. Дать определения односторонних пределов функции в точке x=a. Чему равен $\lim\limits_{x\to 0+}2^{1/x}$ и $\lim\limits_{x\to 0-}2^{1/x}$?

Задание 10. Что называется точкой разрыва функции? Как классифицируются точки разрыва? Какого рода разрывы имеют функции $y=\frac{\sin}{x}$, $y=\frac{\cos}{x}$, $y=\frac{|x|}{x}$, $y=\sin\frac{1}{x}$?

Задание 11. Сформулировать правило Лопиталя для раскрытия неопределенностей вида $\frac{0}{0}, \frac{\infty}{\infty}$. Найти пределы используя правило Лопиталя:

$$\lim_{x\to\infty}\frac{7x^3-5x+7}{6x^3+10x^2-2}, \quad \lim_{x\to 1}\frac{x^2+2x-3}{5x^2-6x+1}, \quad \lim_{x\to 0}\frac{\sin x^5}{x^5}, \quad \lim_{x\to 5}\frac{\sin(x-5)}{x^3-125}, \quad \lim_{x\to 0}\frac{\sin^3 x}{x^3},$$

$$\lim_{x\to 0}\frac{1-\cos 5x}{7x^2}, , \lim_{x\to 0}\frac{arc\sin 6x}{8x}, \lim_{x\to 0}\frac{arctg17x}{7x}, \lim_{x\to 0}\frac{\sin^2 x}{x^3}$$

Задание 12. Сформулировать признак монотонности дифференцируемой функции на $(a;\cdot в)$ и найти интервалы монотонности функции:

1) $y=2x^3-3x^2-12x+10$. 2) $y=-3x^2+4x-8$. **3)** $y=x^3+3x^2-9x-7$.

Задание 13. 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 14. Какая кривая называется выпуклой вверх (вниз) на (а, 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 15. Что называется асимптотой кривой? Какие асимптоты может иметь кривая? Найти асимптоты заданных кривых:

1) $y=\frac{1}{x+5}$, 2) $y=\frac{3}{(x-4)^2}$, 3) $y=\frac{2x+1}{x-3}$, 4) $y=\frac{x}{9-x^2}$,

5) $y=\dfrac{x^2-1}{x}$, 6) $y=\dfrac{x^2}{9+x^2}$, **7)** $y=\dfrac{x^3}{4-x^2}$.

$y=\sqrt{x^2-16}$

Задание 16. Чему равен $\int_{-a}^{a} f(x)dx$, если а) f(x) – четная функция; б) f(x) – нечетная функция? Вычислить а) $\int_{-\frac{\pi}{6}}^{\frac{\pi}{6}} \sin^3 x \cdot tg^4 2x dx$; б) $\int_{-1}^{1} (x^3+3x)e^{-x^2}dx$.

Задание 17. При каких n>0 сходятся несобственные интегралы? $а)\int_a^в \frac{dx}{(x-a)^n}$, $б)\int_a^в \frac{dx}{(в-x)^n}$

Задание 18. Какие из интегралов являются несобственными:

а) $\int_{-2}^{3} \frac{dx}{\sqrt{x}}$, б) $\int_{-2}^{3} \frac{dx}{x+4}$, в) $\int_{-1}^{1} \frac{dx}{\sqrt{1-x^2}}$, г) $\int_{-1}^{1} \frac{dx}{\sqrt{1+x^2}}$, д) $\int_{1}^{\infty} \frac{dx}{x^2+4x+5}$,

е) $\int_{-\infty}^{\infty} arctgxdx$, ж) $\int_0^1 \frac{\sin x}{x}dx$, з) $\int_0^1 \ln x dx$?

Задание 19. Дать определение понятия матричного многочлена

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 20. Напишите общее решение линейного ДУ первого порядка.

Задание 21. Напишите общий вид уравнения Бернулли.

Задание 22. При каких условиях задача Коши $\begin{cases} y'=f(x;y), \\ y\big|_{x=x_o}=y_0 \end{cases}$ имеет единственное решение.

Задание 23. На основании основных правил взятия производных найдите производную функции $y(x) = 5x^2 – 3x + 4$.

Задание 24. Дайте определение производной функции в точке. Найдите по четырехступенчатому правилу производную функции $y(x) = x^2$.

Задание 25. Чем является для функции ее линейная часть относительно приращения независимой переменной? Сравните неглавную часть с главной частью.

Задания 3-го типа

Задание 1. 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 2. Найти производных следующих функций

1) $f(x)=ax^2+bx+c$**; 2)** $y=\dfrac{x^2+5}{x-3}$**;**

3) $y=\dfrac{x+1}{x-1}$**;** **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)** $y=\dfrac{\ln x}{x}$**;**

9) $y=\dfrac{ln\,x}{sin\,x}$**; 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) $y=sin\,3x+x$**; 16)** $y=\dfrac{a^2x+x^2}{a^2x-x^2}$**; 17)** $y=\dfrac{x+x^2}{ln\,2x}$**;**

18) $y=\dfrac{sin\,4x}{ln\,4x}$**; 19)** $y=sin^5(5x^2-2)$**; 20)** $y=\ln\dfrac{a^2+x^2}{a^2-x^2}$ **.**

Задание 3. Найти пределы, используя первый замечательный

предел:

$$1)\lim_{x\to 0}\frac{sin7x}{x};\quad 2)\lim_{x\to 0}\frac{sin\frac{x}{5}}{x};\quad 3)\lim_{x\to 0}\frac{x}{tgx};\quad 4)\lim_{x\to 0}\frac{tg2x}{x};\quad 5)\lim_{x\to 0}\frac{sin^2\frac{x}{3}}{x^2};$$

$$6)\lim_{x\to 0}\frac{sin^3 2x}{x^3};\ 7)\lim_{x\to 0}\frac{4xsinx}{1-\cos 2x};\ 8)\lim_{x\to 0}\frac{sin5x}{\sqrt{x+9}-3};$$

$$9)\lim_{x\to 3}\frac{sin(x-3)}{x^2-9};\qquad 10)\lim_{x\to 2}\frac{sin^2(x-2)}{2x^2-8x-8}.$$

Задание 4. Найти пределы, используя второй замечательный предел:

$$1)\lim_{x\to\infty}\left(1-\frac{2}{x}\right)^x;\quad 2)\lim_{n\to\infty}\left(\frac{n+2}{n-3}\right)^n;\quad 3)\lim_{x\to 0}(1-x)^{\frac{3}{x}}\quad 4)\lim_{x\to\infty}\left(\frac{3x-2}{3x+2}\right)^{3x};$$

Задание 5. 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)** $y=sin\,3x+x$; **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)** $y=\ln\frac{a^2+x^2}{a^2-x^2}$.

Задание 6. 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 7. Найти производные указанного порядка от данных функций:

$$1)\ y=x^2+x+7;y'''=?;\quad 2)\ y=cosx;y^{(4)}=?;\ 3)\ y=lnx^2;y'''=?;$$

4) $y = ln4x$; $y^{(4)} = ?$; 5) $y = e^{5x+3}$; $y'''(0) = ?$; 6) $y = e^x$; $y^{(n)} = ?$, $y^n(0) = ?$.

Задание 8. 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) $y = xlnx$;) $y = x^3 - \frac{3}{2}x^2 - 6x + 4$;

7) $y = x^3 - 6x^2 + 15x - 8$;

8) $y = \frac{x^2}{1-x^2}$;9) $y = \frac{x^2 - 4x + 1}{x - 4}$; 10) $y = \frac{x^2 - 4x + 1}{x - 4}$.

Задание 9 . Исследовать на экстремум следующие функции:

1) $y = x^2 + x + 1$; 2) $y = 2x^3 - 3x^2$. 3) $y = 4x - x^4$;

4) $y = \frac{x}{x^2 + x + 1}$; 5) $y = x^2 e^{\frac{1}{x}}$; 6) $y = \frac{ln^2 x}{x}$.

Задание 10. 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 11. Найти асимптоты следующих функций:

1) $y = \frac{2x-1}{3x}$; 2) $y = ln(x-1)$;

3) $f(x) = \frac{x^2 + 1}{x^2 - 4}$; 4) $y = \frac{3x^2}{x^2 + 5}$.

Задание 12. Найдите неопределенные интегралы:

1) $\int (2\sqrt[3]{x} - \sqrt{5x} + 1)dx$; 2) $\int (\frac{2}{x^3} + \frac{1}{x\sqrt{x}})dx$;

3) $\int \frac{x^3 + 2x^2 - 4}{x} dx$; 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) $\int x^2 \cos x dx$;

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 13. Вычислить :

1) $\int_2^3 (2x^3+x^2-5)dx$; 2) $\int_0^3 2^x dx$; 3) $\int_0^{\frac{\pi}{2}} \cos x dx$; 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) $\int_0^{\frac{\pi}{2}} sin^3 x dx$;

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 14. 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 15. Вычислите объем тела, образованного вращением вокруг оси *OX* фигуры, ограниченной линиями:

1) $y=1+8x^3,\;\; x=0,\;\; y=9$.

2) $y=\frac{x^2}{2}$, $y=\frac{x^3}{8}$.

3) $y=x^2$, $xy=8$, $y=0$, $x=4$.

4) $y=x^2+1$, $x=y^2+1$, $y=0$, $x=0$, $x=2$.

5) $y=4x^3$, $y=4$, $x=0$.

Задание 15. Решить ДУ:

1) $(x+3)dx+(y-5)dy=0;\quad y(5)=-1.$

2) $(y-3)dx+(x+2)dy=0$; $y(1)=2$.

3) $y'=\frac{x}{\sqrt{1+x^2}}$; $y(0)=1$.

4) $4(x^2-y^2)dx+2xydy=0$.

5) $2xydx+(4y^2-x^2)dy=0$.

6) $y'-2y=4x^2-6x+5.$

7) $y'+y=x^2.$

8) $y''-4y'+3y=0.$

9) $y''+y'-2y=0.$

10) $y''+5y'+6y=0.$

11) $y''-4y'=0.$

12) $y''-2y'+y=0.$

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Базовые информационные технологии»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы..... 5
III. Тематический план..... 7
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 15
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой 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..... 17
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине..... 17

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Базовые информационные технологии» 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 №7.

Изучение дисциплины «Базовые информационные технологии» ориентировано на получение студентами знаний о современных информационных технологиях, успешно используемых в настоящее время для поддержки менеджмента организаций. Постоянное развитие информационных технологий и внедрение их в процессы управления, позволяет расширить информационное пространство и значительно увеличить эффективность менеджмента организации. Это требует от менеджеров всех уровней соответствующих компетентностей. В рамках дисциплины изучаются современные обеспечивающие и функциональные информационные технологии: технологии электронного документооборота, оперативного анализа данных, управления эффективностью бизнеса, технологии бизнес взаимодействий. Рассматриваются функциональные информационные технологии в управленческих информационных системах различных классов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки студентов по дисциплине «Математика».

Знания по дисциплине «Базовые информационные технологии» могут использоваться в курсах «Решение функциональных задач стартапа».

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины «Базовые информационные технологии» является формирование у студентов представления о современных информационных технологиях, автоматизирующих деятельность менеджеров всех уровней и необходимых для эффективного управления организацией.

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать у студентов общее представление об информационных технологиях как основы эффективного менеджмента;
- сформировать знания об обеспечивающих информационных технологиях, их назначении и задачах;

- сформировать знания о функциональных информационных технологиях, их назначении и задачах;
- рассмотреть вопросы взаимного влияния обеспечивающих и функциональных информационных технологий и их связь с управленческой структурой;
- выработать практические навыки по использованию информационных технологий для решения задач менеджмента.

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 компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности**
Владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	**ОПК-1**	***Знать:*** • стандарты и принципы организации бизнес-взаимодействий (З1); • правила работы в корпоративных информационных системах и базах данных (З2). ***Уметь*:** • применять информационные технологии для решения управленческих задач в соответствие с внутренними нормативами компании (У1). ***Владеть*:** • программным обеспечением для работы с деловой информацией и основами интернет-технологий (В1).	Контактная работа: Лабораторный практикум Самостоятельная работа
Владение навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем	**ОПК-5**	***Знать*:** • методы и технологии обработки деловой информации (З3). ***Уметь*:** • анализировать и выбирать необходимые информационные технологии для бизнес – деятельности (У2). ***Владеть*:** • навыками оперативного анализа данных и подготовки информации для эффективного принятия управленческих решений (В2).	Контактная работа: Лабораторный практикум Самостоятельная работа
Способность решать стандартные задачи	**ОПК-7**	***Знать*:**	Контактная работа:

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности
профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности		• характеристики информационного пространства предприятия (З4); • компоненты информационного пространства менеджера - комплекс программных продуктов по обработке информации и сервисных средств (З5). ***Уметь*:** • определять компоненты информационного пространства менеджера (У3). ***Владеть*:** • навыками формирования информационного окружения менеджера для эффективной управленческой деятельности (В3).	Лабораторный практикум Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, баллы
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Понятие информационной технологии (ИТ) как основы эффективного менеджмента.	ОПК-1 (З1, З2, У1, В1)						2			11	Лабораторный практикум №1/10 Эссе/20
Тема 2. Обеспечивающие информационные технологии.	ОПК-1 (З1, З2, У1, В1)						2			11	Лабораторный практикум №2/10
Тема 3. Функциональные информационные технологии.	ОПК-1 (З1, З2, У1, В1)						2			11	Лабораторный практикум №3/10
Тема 4. Функциональная технология электронного документооборота.	ОПК-5 (З3, У2, В2) ОПК-7 (З4, З5, У3, В3)						2			11	Лабораторный практикум №4/10
Тема 5. Функциональная технология оперативного анализа данных.	ОПК-1 (З1, З2, У1, В1) ОПК-5 (З3, У2, В2) ОПК-7 (З4, З5, У3, В3)						2			11	Лабораторный практикум №5/10
Тема 6. Функциональная технология управления эффективностью бизнеса.	ОПК-1 (З1, З2, У1, В1) ОПК-5 (З3, У2, В2) ОПК-7 (З4, З5, У3, В3)						2			11	Лабораторный практикум №6/10

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, баллы
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 7. Функциональная технология бизнес взаимодействий.	ОПК-7 (З4, З5, У3, В3)						2			11	Лабораторный практикум №7/10
Тема 8. Функциональные информационные технологии в управленческих информационных системах различных классов.	ОПК-7 (З4, З5, У3, В3)						2			11	Лабораторный практикум №8/10
Всего:	**ОПК-1 ОПК-5 ОПК-7**						**16**			**88**	**100**
Контроль, час	**4**										**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

IV. Содержание учебной дисциплины

Тема 1. Понятие информационной технологии (ИТ) как основы эффективного менеджмента.

Основные понятия ИТ. Информационное пространство современного предприятия. Задачи ИТ, преимущества использования ИТ. Классификация ИТ. Предметная (ПТ) и информационная технологии. Функциональная информационная технология (ФИТ) и обеспечивающая информационная технология (ОИТ). Информационное окружение (пространство) менеджера.

Тема 2. Обеспечивающие информационные технологии.

Технологии обработки текста. Технологии обработки числовой информации. Технологии обработки графических объектов. Технологии электронного взаимодействия. Технологии хранилищ данных. Технологии аналитической обработки данных. Облачные технологии.

Тема 3. Функциональные информационные технологии.

Анализ взаимного влияния ПТ и ФИТ. Формирование ФИТ посредством синтеза обеспечивающей и предметной технологий. Информационная система (ИС) – совокупность ФИТ. Понятие автоматизированного рабочего места (АРМ) менеджера.

Тема 4. Функциональная технология электронного документооборота.

Технологии приема, отправки, регистрации, исполнения электронных документов (ЭД) и контроля за их исполнением. Технологии систематизации, хранения и поиска ЭД. Технология Workflow. Технология защиты информации в электронном документообороте, электронная цифровая подпись.

Тема 5. Функциональная технология оперативного анализа данных.

Технология сбора, хранения. Технология анализа данных. Технология подготовки отчетности, детализация и агрегация данных. Технология визуализации данных. Технология микрокубов, распространение отчетности.

Тема 6. Функциональная технология управления эффективностью бизнеса.

Технология стратегического планирования. Технология сбалансированной системы показателей – Business Scorecard (BSC), технология ключевых показателей эффективности (KPI). Технология контроля и мониторинга KPI. Dashboard, индикаторные панели.

Тема 7. Функциональная технология бизнес взаимодействий.

Технология управления бизнес взаимодействиями. Автоматизированные и неавтоматизированные технологии информационных взаимодействий при обмене бизнес-информацией. Технология управления бизнес-процессами. Анализ эффективности существующих информационных взаимодействий в рамках действующих бизнес-процессов, обеспечение непрерывности взаимодействий.

Тема 8. Функциональные информационные технологии в управленческих информационных системах различных классов.

Функциональные информационные технологии в управленческих информационных системах. Информационная система управления ресурсами предприятия – ERP (Enterprise Resource Planning), ERP2. Информационная система управления взаимоотношениями с клиентами – CRM (Customer Relationship Management). Информационная система электронной коммерции E-commerce.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как 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 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 программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- настроить под руководством преподавателя инструментальные средства, необходимые для проведения лабораторного практикума
- 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 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 «Базовые информационные технологии» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе студенты руководствуются методическими рекомендациями по дисциплине при минимальном участии преподавателя.

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.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «Базовые информационные технологии» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Понятие информационной технологии	Предметная (ПТ) и информационная технологии	Работа с литературой,	Литература к теме 1	Эссе Отчёт по лабораторно

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
(ИТ) как основы эффективного менеджмента.		источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму Написание эссе	https://intuit.ru/studies/courses/3735/977/info	му практикуму
Тема 2. Обеспечивающие информационные технологии.	Технологии электронного взаимодействия. Технологии хранилищ данных. Технологии аналитической обработки данных.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 2 https://intuit.ru/studies/courses/3735/977/info	Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 3. Функциональные информационные технологии.	Формирование ФИТ посредством синтеза обеспечивающей и предметной технологий.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 3 https://intuit.ru/studies/courses/3735/977/info	Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 4. Функциональная технология электронного документооборота.	Технология Workflow. Технологии систематизации, хранения и поиска ЭД	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 4 https://intuit.ru/studies/courses/3735/977/info	Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 5. Функциональная технология оперативного анализа данных.	Технология микрокубов, распространение отчетности.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 5 https://intuit.ru/studies/courses/3735/977/info	Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 6. Функциональная технология управления эффективностью бизнеса.	Dashboard, индикаторные панели.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму,	Литература к теме 6 https://intuit.ru/studies/courses/3735/977/info	Отчёт по лабораторному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		подготовка отчета по практикуму		
Тема 7. Функциональная технология бизнес взаимодействий.	Анализ эффективности существующих информационных взаимодействий в рамках действующих бизнес процессов, обеспечение непрерывности взаимодействий.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 7 https://intuit.ru/studies/courses/3735/977/info	Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 8. Функциональные информационные технологии в управленческих информационных системах различных классов.	Информационная система электронной коммерции E-commerce.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 8 https://intuit.ru/studies/courses/3735/977/info	Отчёт по лабораторному практикуму

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Провалов, В. С. Информационные технологии управления : учебное пособие / В. С. Провалов. – 4-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2018. – 374 с. – (Экономика и управление). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=69111. – ISBN 978-5-9765-0269-7. – Текст : электронный.

2. Петрова, Л.В. Современные информационные технологии в экономике и управлении : учебное пособие / Л.В. Петрова, Е.Б. Румянцева ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2016. – 52 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459501

Дополнительная литература:

1. Уткин, В.Б. Информационные системы и технологии в экономике : учебник / В.Б. Уткин, К.В. Балдин. – Москва : Юнити, 2015. – 336 с. – (Профессиональный учебник: Информатика). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/

2. Информационные технологии в менеджменте: профессиональный блок : [16+] / сост. А.В. Мухачева, О.И. Лузгарева, И.В. Донова ;

Кемеровский государственный университет. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2019. – 218 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Независимый ERP-портал.	http://www.erp-online.ru/
2	Сайт компании Intersoft Lab.	http://iso.ru/ru/
3	Сайт компании «ИнтерТраст».	http://www.intertrust.ru/
4	Сайт Свободное программное обеспечение и новые информационные технологии.	http://pro-spo.ru/cloud-technology
5	Сайт Информационный менеджмент.	http://www.manageweek.ru/maws-171-1.html
6	Национальный открытый университет ИНТУИТ	https://intuit.ru/studies/courses/3735/977/info

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, курсового проектирования (курсовых работ): мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер, мультимедийное оборудование (проектор, экран), наглядные пособия;
- лаборатория технических средств информатизации для проведения лабораторных работ, оснащенная лабораторным оборудованием: компьютерами, клавиатурами, манипуляторами типа «мышь» с установленным комплектом лицензионного программного обеспечения; 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;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

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 Академия 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/

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/) .

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Лабораторный практикум	Практическое занятие с применением компьютерной техники и профессионального	10-8 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы	ОПК-1 (З1, З2, У1, В1) ОПК-5 ((З3, У2, В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		программного обеспечения.	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; 7-5 – 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; 4-1 – 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 – обучающийся подготовил работу	ОПК-7 (З4, З5, У3, В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			несамостоятельно или не завершил в срок, описание спецификации содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.	
2.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося кратко письменно охарактеризовать поставленную проблему и изложить собственную позицию по ней.	20-15 – грамотное использование понятий, изложение собственной точки зрения, логичность и обоснованность суждений. 14-8– грамотное использование понятий, нет изложение собственной точки зрения, выводы недостаточно обоснованы. 7-0 – понятия не раскрыты, нет аргументации собственной точки зрения, выводы отсутствуют.	ОПК-1 (З1, З2, У1, В1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Базовые информационные технологии» проводится в форме зачета с оценкой.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	Зачет с оценкой ОПК-1, ОПК-5, ОПК-7	Зачет с оценкой 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: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **«Зачтено»** **90-100 (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **70 -89 (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	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	необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50-69 (удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **«Не зачтено»** **менее 50 (неудовлетворительно**)– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к лабораторным практикумам</u>

Лабораторный практикум № 1

Создайте текстовый документ, оформите его в соответствие с заданием.

Лабораторный практикум № 2.

Создайте таблицу продажи товаров за день, подведите итог продаж, оформите таблицу в соответствие с заданием.

Лабораторный практикум № 3.

Проведите поиск информации в интернете в соответствие с заданием.

Лабораторный практикум № 4.

Постройте график динамики продаж товаров в соответствие с заданием.

Лабораторный практикум № 5.

Проведите анализ потребления электроэнергии за месяц в соответствие с заданием.

Лабораторный практикум № 6.

Используя ресурсы Интернета проведите сравнение двух функциональных технологий в соответствие с заданием.

Лабораторный практикум № 7.

Используя ресурсы Интернета составьте сравнительную таблицу современных средств информационного взаимодействия.

***Лабораторный практикум №* 8.**

Используя ресурсы Интернета ознакомьтесь с облачной технологией электронного документооборота.

Примерные темы эссе:

1. Предметная (ПТ) и информационная технологии.
2. Технологии электронного взаимодействия.
3. Формирование ФИТ посредством синтеза обеспечивающей и предметной технологий.
4. Технология Workflow.
5. Электронная цифровая подпись.
6. Технология микрокубов.
7. Распространение отчетности с помощью интернет-технологий.
8. Приборные доски – Dashboard.
9. Индикаторные панели.
10. Анализ эффективности информационных взаимодействий в рамках действующих бизнес-процессов.
11. Технологии обеспечения непрерывности взаимодействий.
12. Информационная система электронной коммерции E-commerce.
13. Технологии электронного документооборота.
14. Технологии оперативного анализа данных.
15. Технологии интеллектуального анализа данных.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Базовые информационные технологии» проводится в форме зачета с оценкой.

Задания 1 типа

1. Раскройте понятие ФИТ.
2. Что такое бизнес-взаимодействия?
3. Что такое Информационные ресурсы?
4. Опишите Сетевые информационные технологии.
5. Что такое Индикаторные панели?
6. Опишите назначение предметных технологий.
7. Опишите Информационное пространство предприятия.
8. Определите состав и назначение обеспечивающих технологий.
9. Что такое АРМ менеджера?
10. Определите понятие KPI.
11. Опищите классификацию информационных технологий.
12. Опишите информационные требования на различных уровнях менеджмента.

13. Опишите состав и свойства обеспечивающей и функциональных частей автоматизированной информационной системы.
14. Перечислите основные функции, которые должна выполнять интеллектуальная информационная технология.
15. Перечислите основные фазы управления, согласно которым определяется состав функциональных подсистем ИС.
16. Опишите технологию обработки текста.
17. Опишите технологию для обработки графики.
18. Опишите назначение OLAP анализа.
19. Опишите технологии распознавания текста.
20. Опишите применение мультимедийных технологий в бизнесе.
21. Определите понятие «Технологический процесс».
22. Опишите технологию бизнес взаимодействия.
23. Назовите особенности электронной коммерции.
24. Для чего предназначены ERP-системы.
25. Назовите основные функции BPM-систем.

Задания 2 типа

1. В чем заключается взаимосвязь понятий ИС и ИТ?
2. Как организационные структуры предприятия влияют на распределение ИТ между менеджерами?
3. Поясните факторы, стимулирующие развитие электронной коммерции.
4. Проанализируйте взаимное влияние ПТ и ФИТ.
5. Как происходит формирование ФИТ посредством синтеза обеспечивающей и предметной технологий.
6. Чем отличается оперативный анализ данных от интеллектуального?
7. Какие информационные технологии понадобятся для проведения обучения сотрудников?
8. Чем отличаются текстовый процессор и текстовый редактор?
9. Какие информационные технологии лучше использовать для взаимодействия сотрудников на предприятии?
10. Охарактеризуйте функциональность системы электронного документооборота.
11. Чем отличается растровая графика от векторной?
12. Что лежит в основе фрактальной графики?
13. Какова структура гипертекстового документа?
14. Как можно использовать мультимедийные технологии в деятельности менеджера?
15. Как можно эффективно наладить бизнес взаимодействие сотрудников компании?
16. Каким образом можно структурировать текстовый документ?
17. Чем отличается относительная и абсолютная ссылка в Excel?
18. Как можно ввести числовую последовательность в Excel?

19. Как можно разместить графический объект в текстовом документе?

20. Каким образом можно настроить презентацию?

21. Какие обеспечивающие технологии входят в функциональную технологию документооборота?

22. Как можно создать запрос к базе данных?

23. Как устанавливаются связи между таблицами базы данных?

24. Как изменяется растровый рисунок при масштабировании?

25. Охарактеризуйте процедуру создания оглавления в текстовом документе.

Задания 3 типа

1. Разработайте типовую структуру стратегической карты компании, работающей в сфере обслуживания.

2. Вы принесли заявление в деканат на перевод в другую группу. Составьте маршрут обработки данного документа.

3. Имеется торговая компания, объект торговли – одежда (6 категорий товара). Численность компании 40 человек (продавцов – 15). Разработайте структуру отчета о продажах различных категорий товара за квартал различными продавцами.

4. Изобразите схему использования облачных технологий для создания документов. Опишите этот процесс.

5. Проанализируйте, верно ли представлена на рисунке структура понятия «технология». Ответ обоснуйте.



6. Создайте информационное письмо для клиентов о новой линейке продуктов фирмы.

7. Создайте шаблон факса, используя возможности Microsoft Office.

8. Как можно автоматизировать процесс создания документа, используя возможности Microsoft Office. Продемонстрируйте ответ.

9. Создайте документ «Факсимильное сообщение» на основе стандартного шаблона Microsoft Word.

10. Создайте рассылку документа нескольким сотрудникам. Продемонстрируйте все возможные варианты.

11. Предложите способ систематизации документов в электронном архиве.

12. Продемонстрируйте технологию создания шаблона наиболее часто используемого документа для автоматизации деятельности сотрудника предприятия.

13. При создании OLAP-таблицы «Отчет о продажах» были использованы следующие данные: Товары, Даты, Суммы продаж. Разместите эти данные в структуре сводной таблицы.

14. Разработайте ключевые показатели для отдела доставки.

15. Продемонстрируйте возможности поиска информации в интернете. Найдите фирмы, продающие автомашины Nissan Almera Classic по минимальной цене.

16. Изобразите двухмерный набор данных для анализа продаж автомобилей за 1 и 2 квартал 2010 года.

17. Создайте презентацию (не менее 5 слайдов) об особенностях ERP систем.

18. Создайте сравнительную таблицу функциональных возможностей двух систем электронного документооборота.

19. Продемонстрируйте возможности нескольких систем информационных коммуникаций.

20. Создайте структуру электронного архива.

21. Подготовьте документ, содержащий описание товара и таблицу стоимости товара с точками продаж.

22. Создайте эмблему компании (компанию выберите по своему усмотрению).

23. Подготовьте отчет об успеваемости студентов за семестр по группам.

24. Разработайте показатели эффективности для менеджера по продажам.

25. Проведите поиск информации в интернете, составьте отчет с гиперссылками на используемые источники.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Цифровая трансформация в менеджменте»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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....7
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....13
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины....13
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине....14
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....14
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....15

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Цифровая трансформация в менеджменте» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 г. № 7.

Изучение дисциплины «Цифровая трансформация в менеджменте» ориентировано на развитие у обучающихся умения самостоятельного решения задач связанных с принятием решений в экономических системах на основе изученных методов и приемов работы с цифровыми технологиями.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплине «Базовые информационные технологи».

Знания по дисциплине «Цифровая трансформация в менеджменте» могут использоваться при освоении дисциплин, изучаемых на старших курсах, в частности таких дисциплин как: «Инновационное предпринимательство», «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» и «Управление развитием бизнеса».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины является формирование системы знаний о современных цифровых технологиях, используемых в области управления и перспективах их развития, а также развитие у обучающихся устойчивых навыков работы с современными цифровыми продуктами, используемыми в управлении.

Задачи дисциплины:

- формирование знаний об основных направлениях национальной программы «Цифровая экономика», перспективных направлениях цифрового менеджмента, об основах цифровой культуры в организации;
- формирование умений анализировать направления национальной программы «Цифровая экономика», применять визуальные приемы для построения информационных досок;
- формирование практического опыта работы с законодательными и нормативно-правовыми актами и подготовки основных корпоративных документов на внедрение инновационных продуктов, а также работы с действующим законодательством цифрового направления.
- формирование знаний об основах сквозных цифровых технологий (большие данные, искусственный интеллект, распределенные реестры,

интернет-вещей, геоинформационные системы, виртуальная и дополненная реальность, робототехника и сенсорика), цифровых компетенции персонала, облачных решений для цифровой трансформации.

- формирование умений анализировать технологические инновации в деятельности цифрового предприятия, выполнения разбора и реализации стратегии цифровой трансформации, фокусировки на лидерстве в управлении изменениями, связанными с внедрением сквозных цифровых технологий по всем видам деятельности.
- формирование практического опыта оформления технических заданий и рабочих проектов при внедрении технологических,

продуктовых инноваций или организационных изменений, управления процессом документального оформления решений при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений, визуализации информации.

- формирование уровня знаний, умений, навыков, опыта деятельности в рамках программы подготовки кадров к Цифровой Экономике, построенных на основе Программы «Цифровая экономика России»;
- формирование умения создавать инфраструктуру практически всех видов телекоммуникационных сетей, в соответствии со знаниями, пониманием требований стандартов отрасли и конкретными навыками, которые лежат в основе лучшей практики в области профессионального исполнения, в соответствии с компетенциями блока Информационные и коммуникационные технологии формата WORLDSKILLS.

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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность к самоорганизации и самообразованию	**ОК-6**	***Знать***: - понятия и свойства информационной технологии для самоорганизации (З1); - методы сбора, очистки, хранения информации для самообразования (З2). ***Уметь***: - выбирать эффективные способы сбора и хранения информации, используемой для самообразования (У1). ***Владеть***: - работы с новой информацией для профессионального и личностного развития (В1); - поиска информации в различных информационных ресурсах для решения задач самообразования (В2).	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа
Владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	**ОПК-1**	***Знать***: - основную законодательную и нормативно-правовую базу РФ, а также наиболее важные общепринятые в мире социально-экономические права и обязанности человека и организации (З4); - основы юридической терминологии, применяемой в экономике (З5). ***Уметь***: - ориентироваться в системе законодательных и нормативно-правовых актов РФ, регламентирующих сферу общественной, профессиональной деятельности и предпринимательской деятельности (У4); - применять методы поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в деятельности (У5). ***Владеть***: - работы с законодательными и нормативно-правовыми актами и подготовки основных корпоративных документов (В4).	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Концептуальные и программные основы цифровой трансформации	ОПК-1 (З1, З2, З3, У1, У2, В1, В2),	1					2			18	Лабораторный практикум №1/15 Эссе /20
Тема 2. Цифровые инструменты в менеджменте	ОПК-1 (З1, З2, З3, У1, У2, В1, В2),	1					2			18	Лабораторный практикум №2/15
Тема 3. Цифровые инструменты гибкого проектного управления	ОПК-1 (З1, З2, З3, У1, У2, В1, В2),	1					2			18	Лабораторный практикум №3/10
Тема 4. Основные направления цифровой трансформации в менеджменте	ОПК-1 (З1, З2, З3, У1, У2, В1, В2),	1					1			18	Лабораторный практикум №4/15 Реферат / 10
Тема 5. Визуализация в менеджменте	ОПК-1 (З1, З2, З3, У1, У2, В1, В2),						1			20	Лабораторный практикум №5/15
Всего:	**ОПК-1**	**4**					**8**			**92**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Концептуальные и программные основы цифровой трансформации

Предпосылки цифровой трансформации. Четвертая промышленная революция. История и возможности. Технологическая сингулярность и вызовы цифрового мира. Национальная программа «Цифровая экономика». Цифровое предприятие: сущность, отличия от традиционного предприятия, преимущества и недостатки. Перспективные направления цифрового менеджмента.

Тема 2. Цифровые инструменты в менеджменте

Большие данные. Искусственный интеллект. Распределенные реестры. Интернет-вещей. Виртуальная и дополненная реальность. Геоинформационные системы. Робототехника и сенсорика. Аддитивные технологии (современные производственные технологии). Автономные работы. Агротех.

Тема 3. Цифровые инструменты гибкого проектного управления

Цифровая инфраструктура. Цифровая культура в организации (гибкое проектное управление). Управление экосистемой. Нормативное регулирование цифровых систем. Scrum, Kanban. Роль технологических инноваций в деятельности цифрового предприятия: виртуализация, информатизация, автоматизация.

Тема 4. Основные направления цифровой трансформации в менеджменте

Перспективы применения новых методов и инструментов управления. Опыт цифровизации HR. Цифровая трансформация в производственном менеджменте. Цифровые компетенции персонала. Облачные решения для цифровой трансформации. Российский и зарубежный опыт цифровой трансформации в менеджменте. Краудфинансирование.

Тема 5. Визуализация в менеджменте

Инфографика. Основные понятия. Методы визуализации данных. Визуализация количественных данных. Рынок инструментов визуализации количественных данных. Визуальные приемы для построения Dashboard. Правила построения наглядных презентаций. Современные технологии визуализации бизнес-информации.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, лабораторный 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 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 программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- настроить под руководством преподавателя инструментальные средства, необходимые для проведения лабораторного практикума

- 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 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.

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.

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 самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Концептуальные и программные основы цифровой трансформации	Национальная программа «Цифровая экономика».	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму, подготовка эссе	Литература к теме 1, http://government.ru/rugovclassifier/614/events/	Эссе. Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 2. Цифровые инструменты в менеджменте	Аддитивные технологии (современные производственные технологии).	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 2, https://rostec.ru/news/additivnye-tekhnologii-v-deystvii/	Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 3. Цифровые инструменты гибкого проектного управления	Нормативное регулирование цифровых систем.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 3, https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/862/	Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 4. Основные направления цифровой трансформации в	Российский и зарубежный опыт цифровой трансформации в	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература к теме 4, https://www.researchgate.net/publicatio	Реферат Отчёт по лабораторному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
менеджменте	менеджменте.	Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму, подготовка реферата	n/334719334_Zarubeznye_modeli_cifrovoj_transformacii_i_perspektivy_ih_ispolzovania_v_rossijskoj_praktike	
Тема 5. Визуализация в менеджменте	Современные технологии визуализации бизнес-информации.		Литература к теме 5, https://blog.adn.agency/article/vizualizatsiya_dannykh_sposoby_instrumenty_poleznye_ssylki	Отчёт по лабораторному практикуму

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Кулагин, В. Digital@Scale. Настольная книга по цифровизации бизнеса=Digital@Scale. How you can lead your business to the future with Digital@Scale: практическое руководство / В. Кулагин, А. Сухаревский, Ю. Мефферт. – Москва: Интеллектуальная Литература, 2019. – 15-200 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570404

Дополнительная литература:

1. Цифровая трансформация экономики России: траектория развития / Н.Г. Кузнецов, Т.В. Панасенкова, О.В. Губарь, Н.И. Чернышева; ред. Н.Г. Кузнецов, Н.Г. Вовченко; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. – 25-105 с.: схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567638

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»	https://biblioclub.ru
2.	НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА «КИБЕРЛЕНИНКА»	https://cyberleninka.ru/
3.	Открытый образовательный видеопортал UniverTV.ru	http://univertv.ru
4.	Информационно-аналитический портал по компьютерной тематике	https://habr.com/ru/

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
5.	Федеральный портал «Российское образование». Каталог образовательных ресурсов.	http://www.edu.ru

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, курсового проектирования (курсовых работ): мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер, мультимедийное оборудование (проектор, экран), наглядные пособия;
- лаборатория технических средств информатизации для проведения лабораторных работ, оснащенная лабораторным оборудованием: компьютерами, клавиатурами, манипуляторами типа «мышь» с установленным комплектом лицензионного программного обеспечения; 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;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

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 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 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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Описание показателей и критериев, 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
1.	Лабораторный практикум	Практическое занятие с применением компьютерной техники и профессионального программного обеспечения.	15-10 – 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, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 9-7 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, правильно определены соответствующие	ОК-6 (З1, З2, У1, В1, В2), **ОПК-1** (З1, З2, З3, У1, У2, В1, В2),

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			спецификации, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, правильно выбраны совместимые комплектующие, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; 6-5 – 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; 4-1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, описание спецификации содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, описание спецификации содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.	
2.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося кратко письменно охарактеризовать поставленную проблему и изложить собственную позицию по ней.	20-15 – грамотное использование компьютерной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 14-9 – грамотное использование компьютерной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы не достаточно обоснованы; 8-4 – грамотное использование компьютерной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов,	ОК-6 (З1, З2, У1, В1, В2), **ОПК-1** (З1, З2, З3, У1, У2, В1, В2),

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			неполнота аргументации собственной точки зрения. 4-1 – обучающийся не завершил работу в срок, описание содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 0 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, описание содержит значительные ошибки, выводы отсутствуют.	
3.	Реферат	Краткое изложение в письменном виде результатов теоретического анализа учебно-исследовательской темы.	10 – грамотное использование компьютерной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; 8 – грамотное использование компьютерной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы не достаточно обоснованы; 6 – грамотное использование компьютерной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения. 4 – обучающийся не завершил работу в срок, описание содержит незначительные ошибки, выводы и ответы на вопросы отсутствуют. 2 -0 обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, описание содержит значительные ошибки, выводы отсутствуют.	ОК-6 (З1, З2, У1, В1, В2), **ОПК-1** (З1, З2, З3, У1, У2, В1, В2),

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Цифровая трансформация в менеджменте» проводится в форме зачета с оценкой.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1	Зачет с оценкой ОК-6.1 ОПК-1	Зачет с оценкой 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 **«Зачтено»** **— 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. **«Не зачтено»** **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания к лабораторным практикумам</u>

Лабораторный практикум №1. Работа с графическими редакторами.

Задание:

1. Изучить возможности различных графических редакторов.

2. Разработать графический объект (логотип, знак, визитку, картинку) в различных графических редакторах.

3. Оформить отчет по выполненной работе, описать технологию работы, сделать сравнительный анализ графических редакторов по функциям графики.

Лабораторный практикум №2. Работа с программами-переводчиками

Задание:

1. Изучить несколько программ-переводчиков
2. Для подготовленного многостраничного (2-3 стр.) документа, содержащего текст на английском языке (немецком или французском), выполнить перевод в программах переводчиках в режиме on-line.
3. Сравнить программы-переводчики по качеству перевода.
4. Оформить отчет по выполненной работе, описать технологию работы.

Лабораторный практикум №3. Разработка информационных материалов с графикой (буклеты, визитки, флайеры) в Ms Publisher.

Задание:

1. Разработать полноценный (трех разворотный буклет) информационный материал с графикой в Ms Publisher.
2. Оформить отчет по выполненной работе, описать технологию работы.

Лабораторный практикум №4. Работа с информационно-поисковой системой

Задание

1. Изучить возможности нескольких поисковых систем, оценить объемы информационной базы информационно-поисковых систем.
2. Создать информационные запросы по одной из предложенных тем.
3. Оформить отчет по выполненной работе, описать технологию работы.

Лабораторный практикум №5. Работа с информационно-справочной системой

Задание

1. Изучить возможности нескольких информационно-справочных систем, осуществить поиск правовой информации по предложенному списку.
2. Найти формы документов для бухгалтерской отчетности.
3. Создать тезаурус по одной из предложенных тем.
4. Оформить отчет по выполненной работе, описать технологию работы.

Примерные темы эссе:

1. Стимулы и барьеры на пути цифровизации менеджмента
2. Цифровизация – это инструмент выживания
3. Конкурентные преимущества цифровых сервисов
4. Как цифровая трансформация изменит сферу услуг
5. Будущее квантовых технологий
6. Субэлементы национальной программы
7. Главные технологические тренды а менеджменте
8. Цифровой управленец – кто это?
9. Роботизация управленческих процессов
10. Цифровая трансформация в политическом менеджменте
11. Эффективность цифровой трансформации

12. Основные минусы цифровой трансформации

13. Влияние новых технологий на экономическое поведение потребителей

14. Как глобализация влияет на уровень безработицы

15. Как внедрение цифровых технологий изменяют жизнь человека

Примерные темы рефератов:

1. Глобализация и цифровая экономика

2. Архитектура и баланс системных решений в жизненном цикле продукта

3. Риски и стратегии в меняющемся мире

4. Цифровая трансформация бизнес-процессов

5. Морально-психологический портрет эффективного руководителя, управляющего цифровой трансформацией организации

6. Мониторинг и контроль реализации управленческих решений в цифровой среде

7. Методология разработки управленческих решений в цифровой среде

8. Социально-психологические технологии подготовки и реализации управленческих решений в цифровой среде

9. Социальное и политическое проектирование в условиях «цифровой революции»

10. Множественная публичность как среда партисипаторного проектирования

11. Сетевые медиа и эффекты «мудрости толпы»: персонализация и партисипация в цифровой среде

12. Технический прогресс и уровень благосостояния

13. «Большие данные» в менеджменте

14. «Искусственный интеллект» в менеджменте

15. «Робототехника» в менеджменте

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Цифровая трансформация в менеджменте» проводится в форме зачета с оценкой.

Задания 1-го типа

1. Предпосылки цифровой трансформации.

2. Четвертая промышленная революция.

3. История и возможности.

4. Технологическая сингулярность и вызовы цифрового мира.

5. Национальная программа «Цифровая экономика».

6. Большие данные.

7. Искусственный интеллект.

8. Распределенные реестры.

9. Интернет-вещей.

10. Виртуальная и дополненная реальность.

11. Геоинформационные системы.

12. Робототехника и сенсорика.

13. Аддитивные технологии (современные производственные технологии).

14. Цифровая инфраструктура.

15. Цифровая культура в организации (гибкое проектное управление).

16. Управление экосистемой.

17. Нормативное регулирование цифровых систем.

18. Перспективы применения новых методов и инструментов управления.

19. Опыт цифровизации HR.

20. Цифровая трансформация в производственном менеджменте.

21. Цифровые компетенции персонала.

22. Облачные решения для цифровой трансформации.

23. Российский и зарубежный опыт цифровой трансформации в менеджменте.

24. Методы визуализации данных.

25. Визуализация количественных данных.

26. Рынок инструментов визуализации количественных данных.

27. Визуальные приемы для построения Dashboard.

29. Правила построения наглядных презентаций.

30. Современные технологии визуализации бизнес-информации.

Задания 2-го типа

1. Какие технологические основы заложили фундамент для создания «цифровой экономики»? Обоснуйте ответ.

2. Какие основные принципы работы носимого интернета? Обоснуйте ответ.

3. Какие существуют примеры имплантируемых технологий и цифровидения? Обоснуйте ответ.

4. Как работают распределенные вычисления? Обоснуйте ответ.

5. Какие бывают основные проблемы создания и размещения дата-центров? Обоснуйте ответ.

6. Какие существуют примеры технологии «Интернет вещей»? Обоснуйте ответ.

7. Какие существуют примеры технологии «больших данных»? Обоснуйте ответ.

8. Какие существуют примеры технологии «Искусственный интеллект»? Обоснуйте ответ.

9. Где применяют технологию робототехники на сегодняшний день? Обоснуйте ответ.

10. Где применяют технологию 3-D печати на сегодняшний день? Обоснуйте ответ.

11. Как биотехнологии могут решить экологические проблемы в цифровой экономике? Обоснуйте ответ.

12. Как происходит синтез технологий? Обоснуйте ответ.

13. Какие микроэкономические изменения в ходе цифровой трансформации бывают? Обоснуйте ответ.

14. Какие макроэкономические параметры цифровой экономики бывают? Обоснуйте ответ.

15. Какие бывают социальные проблемы в цифровой экономике? Обоснуйте ответ.

16. Какие бывают проблемы цифровой безопасности? Обоснуйте ответ.

17. Какие существуют новые условия производства и изменение производительности в цифровой экономике? Обоснуйте ответ.

18. Как цифровая трансформация влияет на рынок труда? Обоснуйте ответ.

19. В чем отличие эффекта замещения и эффекта разнообразия на рынке труда? Обоснуйте ответ.

20. Какие направления изменений на рынке капитала в условиях цифровой экономики появляются? Обоснуйте ответ.

21. Какова эффективность распределения, производства и потребления в условиях цифровой экономики? Обоснуйте ответ.

22. Какие существуют на сегодня новые подходы к накоплению и обработке данных в экономике и финансах на микро- и макроуровнях? Обоснуйте ответ.

23. Приведите примеры открытых данных компьютерных поисковых систем и социальных сетей. Обоснуйте ответ.

24. Как происходит прогнозирование социально-экономических процессов в режиме реального времени? Обоснуйте ответ.

25. Какие экономические основы технологии распределенных реестров хранения информации бывают? Обоснуйте ответ.

Задания 3-го типа

Задание 1.

Пользуясь системой SCOPUS, проанализируйте динамику количества публикаций за пять лет по направлениям Deep Learning, Big Data, Recommender Systems, Social Network Analysis.

Задание 2.

1. Исследование наборов данных, представленных на портале открытых данных data.gov.ru.

2. Исследование наборов данных, представленных на портале data.worldbank.org.

3. Построение автоматизированной системы сбора данных.

В качестве инструментального средства используется программное обеспечение Microsoft Excel.

Задание 3.

Выполнить регрессионный анализ данных. В качестве инструментального средства используется программное обеспечение Microsoft Excel.

Задание 4.

В банке проводится оценка эффективности работы отделений. Информация, известная по каждому отделению, представлена в таблице.

Отделение	Кол-во операций	Число сотрудников	Площадь
«Тверское»	7	11	23
«Маросейка»	5	23	15
«Люблино»	9	16	23
«Полянка»	6	6	13

1) Пусть сначала принимаются во внимание только первые два показателя: кол-во операций и число сотрудников в отделении. Решите задачу анализа эффективности организационных единиц с одним входом и одним выходом. Постройте график, найдите эффективные по Парето отделения. Постройте на графике границу множества производственных возможностей. Рассчитайте показатель эффективности (графически или аналитически). Дайте содержательную интерпретацию полученных результатов для отделений «Люблино» и «Маросейка».

2) Пусть теперь принимаются во внимание все три показателя. Получаем задачу анализа эффективности организационных единиц с двумя входными и одним выходным параметром. Перейдите к двум показателям - отношениям входа и выхода. Постройте график и нанесите на него точки, соответствующие отделениям. Изобразите границу множества производственных возможностей. Рассчитайте для отделения «Тверское» показатель эффективности (координаты точек можно искать приблизительно по графику). Дайте содержательную интерпретацию.

Задание 5.

Совет директоров банка состоит из 5 человек P, A, B, C и D. Президент банка P имеет 3 голоса, вице-президенты A и B – по 2 голоса, остальные члены совета директоров – по одному голосу. Правило принятия решений – минимум 5 голосов «за». Известно, что вице-президенты A и B в силу определенных причин никогда не голосуют за одно решение. Найдите индексы Банцафа для каждого члена совета директоров.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

«Теория менеджмента»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине....3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы....5

III. Тематический план....9

IV. Содержание дисциплины....12

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....14

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....23

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины....23

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине....24

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....24

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....25

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Теория менеджмента» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)*, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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

Дисциплина «Теория менеджмента» включена в учебные планы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит в базовую часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания дисциплин программы подготовки бакалавров: «Экономика и финансы организации».

Знания и навыки по дисциплине «Теория менеджмента» могут использоваться при изучении дисциплин: «Управление человеческими ресурсами», «Управление проектами», «Управление продажами», «Логистика», «Стратегический менеджмент».

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 и 2 семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины: «Теория менеджмента» – 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 основ 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.

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 компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов изучения дисциплины**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность использовать основы *экономических* знаний в различных сферах деятельности	**ОК-3**	**Знать:** • понятие фирмы как субъекта хозяйственной деятельности (З1); • основные экономические характеристики хозяйственной деятельности фирмы (З2); • понятие вида экономической деятельности (З3); • экономические цели организационных изменений (З4).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способность *проектировать организационные структуры*, участвовать в разработке *стратегий* управления человеческими ресурсами организаций, *планировать* и осуществлять мероприятия, *распределять и делегировать полномочия* с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия	**ОПК-3**	**Знать:** • названия, исторические периоды, авторов и основное содержание научных направлений и школ менеджмента (З5); • основные понятия теории менеджмента (З6); • понятие и основные характеристики системы менеджмента организации (З7); • основные функции, методы и виды менеджмента (З8); • компетенции, права, обязанности, полномочия и ответственность менеджера (З9); • роли менеджеров по модели Г. Минцберга (З10); • понятие, состав факторов и характеристики внешней и внутренней среды организации (З11); • понятие, основные задачи и виды планирования деятельности организации (З12); • понятие и основные виды организационных полномочий (З13); • понятие и принципы делегирования полномочий (З14); • понятие и базовые типы организационных структур (З15); • цели, основные и формы понятия организационной (деловой)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов изучения дисциплины	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		коммуникации (З16); • SMCR-модель сообщения и критерии качества организационной информации (З17); • основные формы власти и влияния менеджера (З18); • основные понятия теории лидерства, классификацию подходов, авторов и содержание основных моделей лидерства (З19); • основные виды, формы собственности, организационно-правовые формы организаций (З20); • принципы проектирования и базовые типы организационных структур на основе модели Г. Минцберга (З21); • понятие, элементы и функции организационной культуры (З22); • модель организационной культуры К. Камерона и Р. Куинна (З23); • основные понятия и направления организационных изменений (З24). **Уметь:** • анализировать влияние научных школ менеджмента на современную практику управления (У1); • анализировать содержание основных функций менеджмента в их системной взаимосвязи (У2); • анализировать права, обязанности, полномочия и роли менеджеров для понимания сферы их личной ответственности за осуществляемые мероприятия (У3); • разрабатывать план мероприятия, распределять и делегировать полномочия исполнителей (У4); • оценивать качество информационных сообщений для повышения эффективности управления человеческими ресурсами организации (У5); • анализировать особенности организационно-правовых форм коммерческих организаций (У6); • формулировать предложения по первичному проектированию организационной структуры на основе	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов изучения дисциплины	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		модели Г. Минцберга (У7); • проводить диагностику профиля организационной культуры предприятия (У8); • анализировать цели и содержание организационных изменений на предприятии (У9). **Владеть:** • навыком разработки типовой инструкции исполнителям: распределения и делегирования полномочий с учетом личной ответственности менеджера за осуществляемые мероприятия (В1); • навыком использования основных моделей лидерства для анализа стиля управления с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия (В2).	
Владение методами *принятия решений* в управлении *операционной* (производственной) деятельностью организаций	**ОПК-6**	**Знать:** • основные понятия теории мотивации, авторов и содержание основных теорий мотивации (З25); • понятие, алгоритм, виды и принципы управленческого контроля (З26); • понятие, классификацию и алгоритм разработки управленческих решений (З27); • содержание основных методов коллективной разработки управленческих решений (З28); • основные понятия теории организации (З29); • различия и принципы взаимовлияния формальных и неформальных организаций (З30); • понятие и основные свойства организации как открытой системы (З31); • содержание основных системных законов и принципов организации (З32); • понятие и основные модели жизненного цикла организации (З33); **Уметь:** • анализировать мотивы поведения сотрудников для организации групповой работы (У10); • формулировать цели и организовывать контрольные мероприятия (У11); • разрабатывать типовые	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов изучения дисциплины	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		управленческие решения (У12); • приводить примеры основных методов исследования организаций (У13); • выявлять элементы системные организации и определять их системную взаимосвязь (У14); • анализировать деятельность организации с использованием основных системных законов (У15); • анализировать содержание стадий жизненного цикла организации (У16).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
1 семестр											
Тема 1. История управленческой и организационной мысли	ОПК-3 (З5, У1)	1		1						15	Дискуссия / 4; Эссе / 6
Тема 2. Основные понятия менеджмента	ОК-3 (З1, З2, З3) ОПК-3 (З6, З7, З8, У2)	1		1						15	Дискуссия / 4; Практикум по решению задач/ 6
Тема 3. Содержание и специфика деятельности менеджера	ОПК-3 (З9, З10, У3)	1		1						15	Дискуссия / 4; Практикум по решению задач / 6
Тема 4. Планирование деятельности организации	ОПК-3 (З11, З12, У4)	1		1						15	Дискуссия / 4; Практикум по решению задач / 6
Тема 5. Организационная деятельность менеджера	ОПК-3 (З13, З14,З15, У4, В1)	1		1						15	Дискуссия / 4; Практикум по решению задач / 6
Тема 6. Мотивация персонала	ОПК-6 (З25, У10)	1		1						15	Дискуссия / 4; Практикум по решению задач / 6
Тема 7. Управленческий контроль	ОПК-6 (З26,У11)	1		1						15	Дискуссия / 4; Практикум по решению

											задач / 6
Тема 8. Принципы разработки управленческих решений	ОПК-6 (З27,З28, У12)	1		1						15	Дискуссия / 4; Практикум по решению задач / 6
Тема 9. Коммуникации в менеджменте	ОПК-3 (З16,З17, У5)			2						15	Дискуссия / 4; Практикум по решению задач / 6
Тема 10. Лидерство в менеджменте	ОПК-3 (З18,З19, В2)			2						16	Дискуссия / 4; Практикум по решению задач / 6
Всего:	ОК-3 ОПК-3 ОПК-6	**8**		**12**						**151**	**100**
Контроль, час	**9**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**180**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**5**										
2 семестр											
Тема 11. Основные понятия теории организации	ОПК-6 (З29, З30, У13)	1		1						14	Эссе /10
Тема 12. Организация как система	ОПК-6 (З31, У14)	1		1						14	Дискуссия/5 Практикум по решению задач /10
Тема 13. Системные законы и принципы организации	ОПК-6 (З31, З32, У15)	1		1						14	Практикум по решению задач /10
Тема 14. Жизненный цикл организации	ОПК-6 (З33, У16)	1		1						14	Дискуссия/5 Практикум по решению задач /10
Тема 15. Основные виды организаций	ОК-3 (З1, З2, З3) ОПК-3 (З20,У6)	1		2						14	Практикум по решению задач /10

Тема 16. Основы проектирования организационных структур	ОПК-3 (321, У7)	1		2						14	Дискуссия/5 Практикум по решению задач /10
Тема 17. Организационная культура	ОПК-3 (322, 323, У8)	1		2						16	Практикум по решению задач /10
Тема 18. Организационные изменения	ОК-3 (34) ОПК-3 (324, У9)	1		2						15	Дискуссия/5 Практикум по решению задач /10
Всего:	**ОК-3 ОПК-3 ОПК-6**	**8**		**12**						**115**	**100**
Контроль, час	**9**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										
Всего:		**16**		**24**						**266**	**2×100**
Контроль, час	**18**										**2*Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**324**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**9**										

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. История управленческой и организационной мысли

Научные школы менеджмента. Классификация научных направлений и школ менеджмента. Классическое направление менеджмента. Школа научного менеджмента: Ф. Тейлор. Административная школа: А. Файоль. Бюрократическая школа: М. Вебер. Гуманитарное направление менеджмента. Школа человеческих отношений: Э. Мэйо. Школа наук о поведении: Д. Мак-Грегор. Теории X и Y. Современные синтетические направления менеджмента. Школа количественных методов. Системный подход к менеджменту. Процессный подход к менеджменту. Ситуационный подход к менеджменту. Развитие управленческой мысли в России: А. К. Гастев, Н. А. Витке, В. М. Бехтерев.

Тема 2. Основные понятия менеджмента

Организация. Организация как объект управления. Менеджмент. Менеджер. Фирма как субъект хозяйственной деятельности. Основные экономические характеристики хозяйственной деятельности фирмы. Система менеджмента в организации. Уровни управления в организации. Основные функции менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль, координация. Основные методы менеджмента: экономические, административные, социально-психологические. Основные виды менеджмента: организационный, стратегический, тактический, оперативный. Отраслевая и функциональная специфика менеджмента.

Тема 3. Содержание и специфика деятельности менеджера

Содержание профессии менеджера. Основные компетенции менеджеров. Основные права, обязанности, полномочия и ответственность менеджеров. Роли менеджеров по модели Г. Минцберга. Национальные особенности менеджмента.

Тема 4. Планирование деятельности организации

Внешняя среда организации: виды, факторы и характеристики. Целеполагание. Цели организации. Требования, предъявляемые к целям организации. Миссия организации. Планирование. Основные задачи планирования. Структура типового плана. Понятие прогнозирования. Основные виды планирования: стратегическое, тактическое, оперативное. Принципы эффективного планирования.

Тема 5. Организационная деятельность менеджера

Принципы организационной деятельности. Организационная структура. Внутренняя среда организации. Основные виды организационных полномочий. Централизация и децентрализация управления. Базовые типы организационных структур: линейная, функциональная, дивизиональная, матричная.

Тема 6. Мотивация персонала

Потребность. Вознаграждение. Мотивация. Стимулирование. Классификация теории мотивации. Теория иерархии потребностей: А. Маслоу. Двухфакторная теория: Ф. Герцберг. Теория ожидания: В. Врум. Теория справедливости: С. Адамс. Типологическая концепция трудовой мотивации: В. И. Герчиков.

Тема 7. Управленческий контроль

Управленческий контроль. Алгоритм управленческого контроля. Масштаб допустимых отклонений. Виды управленческого контроля: предварительный, текущий, итоговый, общий, функциональный, выборочный, внешний, внутренний, открытый, скрытый. Принципы эффективного контроля. Поведенческие аспекты контроля.

Тема 8. Принципы разработки управленческих решений

Управленческое решение. Классификация управленческих решений. Алгоритм разработки рационального управленческого решения. Методы коллективной разработки управленческих решений: мозговой штурм, метод Дельфи, метод экспертных оценок.

Тема 9. Коммуникации в менеджменте

Коммуникация. Информация. Сообщение. SMCR-модель сообщения. Организационные коммуникации. Критерии качества организационной информации. Направления коммуникационных потоков в организации. Деловая коммуникация. Цель деловой коммуникации. Формы деловой коммуникации.

Тема 10. Лидерство в менеджменте

Власть. Влияние. Формы власти и влияния менеджера. Лидерство. Лидер. Личностный подход к лидерству. Поведенческий подход к лидерству. Демократичное и автократичное лидерство. Ситуационный подход к лидерству. Модель «управленческая решетка»: Р. Блейк и Д. Моутон. Модель ситуационного лидерства: Ф. Фидлер. Модель лидерства И. Адизеса.

Тема 11. Основные понятия теории организации

Методы профессионального исследования организаций. Формальные и неформальные организации. Влияние неформальной группы на деятельность формальной организации. Социальная организация. Влияние социальных и экономических связей на состояние организации.

Тема 12. Организация как система

Система. Организация как система. Структура и состояние системы. Открытая система. Основные свойства организации как открытой системы.

Тема 13. Системные законы и принципы организации

Системный закон организации. Основные законы организации: необходимого разнообразия, синергии, самосохранения, развития, единства анализа и синтеза, информированности-упорядоченности, композиции и пропорциональности. Принципы организации.

Тема 14. Жизненный цикл организации

Жизненный цикл организации (ЖЦО). Стадия ЖЦО. Модель ЖЦО Л. Грейнера. Модель ЖЦО И. Адизеса.

Тема 15. Основные виды организаций

Признаки классификации организаций. Вид экономической деятельности, как признак классификации организаций. Организационные аспекты различия коммерческих и некоммерческих организаций. Организационные аспекты различия корпоративных и унитарных организаций. Организационные различия основных организационно-правовых форм бизнеса.

Тема 16. Основы проектирования организационных структур

Принципы организационного проектирования. Принципы координации и группирования работ в организации. Базовые элементы организационной структуры (по Г. Минцбергу). Координационные механизмы в организации (по Г. Минцбергу). Базовые организационные структуры: простая, бюрократическая, профессиональная, дивизиональная, адхократическая.

Тема 17. Организационная культура

Организационная культура. Элементы организационной культуры. Функции организационной культуры. Модель организационной культуры К. Камерона и Р. Куинна. Основы диагностики организационной культуры. Опросник OCAI.

Тема 18. Организационные изменения

Организационное развитие. Организационные изменения. Экономические цели организационных изменений. Основные направления организационных изменений. Модели организационных изменений.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Теория менеджмента» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары (дискуссии), практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы студентов 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 по написанию эссе

Эссе студента – это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена студентом и согласована с 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. Тема не должна инициировать изложение лишь определений понятий, ее цель – побуждать к размышлению. 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.

Построение эссе – это ответ на вопрос или раскрытие темы, которое основано на классической системе доказательств.

Процесс написания эссе разбивается на несколько стадий: обдумывание, планирование, написание, проверка, правка.

Планирование – определение цели, основных идей, источников информации, сроков окончания и представления работы. Цель должна определять действия. Идеи, как и цели, могут быть конкретными и общими, более абстрактными. Мысли, чувства, взгляды и представления могут быть выражены в форме аналогий, ассоциации, предположений, рассуждений, суждений, аргументов, доводов и т.д.

Рекомендуемая структура эссе:

1. Титульный лист (заполняется по единой форме).

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.

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 большое значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать предлагаемую аргументацию и анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

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.

Качество эссе зависит от трех взаимосвязанных составляющих, таких как:

– исходный материал, который будет использован (учебник, конспекты лекций, дополнительная литература, записи результатов дискуссий, собственные соображения и накопленный опыт по данной проблеме);

– качество обработки имеющегося исходного материала (его организация, аргументация и доводы);

– аргументация (насколько точно она соотносится с поднятыми в эссе проблемами).

Общие требования к качеству эссе оцениваются по следующим критериям:

– знание и понимание теоретического материала;
– анализ и оценка информации;
– построение суждений;
– оформление работы.

Требования к оформлению эссе:

а) листы А4, книжная ориентация;

б) все поля – 20 мм;

г) шрифт основного текста – Times New Roman, 14, обычный, выравнивание – по ширине;

д) шрифт заголовка – Times New Roman, 14, полужирный, выравнивание – по центру;

е) шрифт подзаголовков – Times New Roman, 14, полужирный, выравнивание – по ширине;

е) междустрочный интервал – полуторный;

ж) общий объем эссе – 3-4 стр.

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 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 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.

Главная задача обучаемого при составлении конспекта состоит в последовательном и четком изложении собственных мыслей, возникающих при работе с учебником и дополнительными источниками.

При составлении конспектов обучаемым рекомендуется:

1. В соответствии с методическими рекомендациями по организации самостоятельной работы (см. табл. ниже) определить наименования изучаемой темы и дидактической единицы дисциплины и подготовить рекомендуемое учебно-методическое обеспечение.

2. Внимательно прочитать рекомендуемые главы и параграфы учебника, и разделы дополнительных источников (учебников, книг, статей и т.п.).

3. Определить объект, предмет, цель и ожидаемые результаты изучения данной дидактической единицы, ее главное содержание, основные идеи, понятия и закономерности. Выделить основные взаимосвязи частей материала.

4. Записать наименование изучаемой темы и дидактической единицы (учебного вопроса) дисциплины. Составить опорный план изучения материала (три-пять пунктов) с указанием ссылок на основные и дополнительные источники информации.

5. Кратко (в форме тезисов) записать основные мысли, идеи, положения и определения изучаемой дидактической единицы, сохраняя логическую взаимосвязь между ними, при необходимости дополняя текст схемами, графиками и т.п.

6. При необходимости, записать собственные мысли и особое мнение относительно изучаемой темы (дидактической единицы), теории, тезиса и др.

7. Сформулировать мысли о практическом значении изучаемого материала в профессиональной деятельности менеджера и способах применения полученных знаний.

8. Записать общий вывод.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. История управленческой и организационной мысли.	Школа количественных методов. Ситуационный подход к менеджменту. Развитие управленческой мысли в России: А. К. Гастев, Н. А. Витке, В. М. Бехтерев.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, написание эссе.	Литература по теме.	Эссе, участие в дискуссии
Тема 2. Основные понятия менеджмента.	Фирма как субъект хозяйственной деятельности. Основные виды менеджмента: организационный, стратегический, тактический, оперативный.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач
Тема 3. Содержание и специфика деятельности менеджера.	Национальные особенности менеджмента.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		дискуссии, практикуму по решению задач.		задач
Тема 4. Планирование деятельности организации.	Понятие прогнозирования. Принципы эффективного планирования.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач
Тема 5. Организационная деятельность менеджера.	Основные виды организационных полномочий. Централизация и децентрализация управления.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач
Тема 6. Мотивация персонала.	«Двухфакторная теория» Ф. Герцберга. Процессуальные теории мотивации.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач
Тема 7. Управленческий контроль.	Алгоритм управленческого контроля. Поведенческие аспекты контроля.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач
Тема 8. Принципы разработки управленческих решений.	Алгоритм разработки рационального управленческого решения.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач
Тема 9. Коммуникации в менеджменте.	Критерии качества организационной информации. Направления коммуникационных потоков в организации.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 10. Лидерство в менеджменте.	Модель ситуационного лидерства Ф. Фидлера. Модель лидерства И. Адизеса.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач
Тема 11. Основные понятия теории организации.	Влияние социальных и экономических связей на состояние организации.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Написание эссе	Литература по теме.	Эссе
Тема 12. Организация как система.	Основные свойства организации как открытой системы.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач
Тема 13. Системные законы и принципы организации.	Принципы организации.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка практикуму по решению задач.	Литература по теме.	практикум по решению задач
Тема 14. Жизненный цикл организации.	Модель ЖЦО И. Адизеса.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач
Тема 15. Основные виды организаций.	Организационные аспекты различия корпоративных и унитарных организаций.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач.	Литература по теме.	практикум по решению задач
Тема 16. Основы проектирования организационных структур.	Базовые организационные структуры: простая, бюрократическая, профессиональная, дивизиональная, адхократическая.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 17. Организационная культура.	Функции организационной культуры. Работа с опросником OCAI.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач.	Литература по теме.	практикум по решению задач
Тема 18. Организационные изменения.	Модели организационных изменений.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, практикуму по решению задач.	Литература по теме.	участие в дискуссии практикум по решению задач

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Баранников, А.Ф. Теория организации : учебник / А.Ф. Баранников. – Москва : Юнити, 2015. – 700 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

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/

2. Новашина Т.С. Экономика и финансы предприятия. Учебник / Косорукова И. В., Новашина Т. С., Карпунин В. И. -3-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 336 с.

Нормативные правовые акты:

Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 N 7-ФЗ // http://www.consultant.ru

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сайт «Корпоративный менеджмент».	www.cfin.ru
2.	Официальный сайт Microsoft.	http://www.microsoft.com
3.	Официальный сайт Ассоциации российских банков.	http://www.arb.ru

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
4.	Официальный сайт группы «ГАЗ».	http://gazgroup.ru/
5.	Официальный сайт ГУП «Мосгортранс».	http://www.mosgortrans.ru
6.	Официальный сайт ПАО «Аэрофлот».	http://www.aeroflot.ru
7.	Официальный сайт ПАО «Компания «Сухой»	http://www.sukhoi.org
8.	Официальный сайт ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	http://www.mmk.ru
9.	Официальный сайт группы «РусГидро»	http://www.rushydro.ru
10.	Официальный сайт Союза журналистов России.	http://www.ruj.ru
11.	Официальный сайт фонда «Подари жизнь».	http://www.podari-zhizn.ru

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные 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;
- помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине «Теория менеджмента» проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
1	Дискуссия	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения вопроса, вынесенного на самостоятельное изучение, и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	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	ОК-1 (31-33) ОПК-3 (35-319, У1-У5, В1, В2) ОПК-6 (325-328, У10-У12)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
			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	Дискуссия	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения вопроса, вынесенного на самостоятельное изучение, и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	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).	ОК-3 (З4) ОПК-3 (З20-З24, У6-У9) ОПК-6 (З29-З33, У13-У16)
3	Эссе.	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно	6 – тема полностью раскрыта; продемонстрировано понимание темы; высокая степень самостоятельности работы (отсутствие заимствований); корректность использования фактических данных и владение	ОПК-3 (З5, У1)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
		проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	терминологией; корректность выводов. 5-3 – тема раскрыта не полностью; продемонстрировано понимание темы; средняя степень самостоятельности работы (наличие заимствований); некоторые данные использованы некорректно; удовлетворительное владение терминологией; корректность выводов. 2-0 – тема не раскрыта (раскрыта частично); нет полного понимания темы; наличие большого числа заимствований (полное заимствование); данные использованы некорректно; отсутствие профессиональных терминов; отсутствие (некорректность) выводов.	
4	Эссе.	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	10-9 – тема полностью раскрыта; продемонстрировано понимание темы; высокая степень самостоятельности работы (отсутствие заимствований); корректность использования фактических данных и владение терминологией; корректность выводов. 8-6 – тема раскрыта не полностью; продемонстрировано понимание темы; средняя степень самостоятельности работы (наличие заимствований); некоторые данные использованы некорректно; удовлетворительное владение терминологией; корректность выводов. 5-0 – тема не раскрыта (раскрыта частично); нет полного понимания темы; наличие большого числа заимствований (полное	ОПК-6 (З29, З30, У13)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
			заимствование); данные использованы некорректно; отсутствие профессиональных терминов; отсутствие (некорректность) выводов.	
5	Практикум по решению задач.	Структурированный, управляемый преподавателем процесс выполнения студентами учебных заданий, предполагающих применение комплексного, творческого подхода к решению поставленных практических заданий (задач).	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.	ОК-3 (З1-З3) ОПК-3 (З6-З19, У2-У5, В1, В2) ОПК-6 (З25-З28, У10-У12)
6	Практикум по решению задач.	Структурированный, управляемый преподавателем процесс выполнения студентами учебных заданий, предполагающих применение комплексного, творческого подхода к решению поставленных практических заданий (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	ОК-3 (З1-З4) ОПК-3 (З20-З24, У6-У9) ОПК-6 (З29-З33, У13-У16)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
			решения задачи.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен / ОК-3 ОПК-3 ОПК-6	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 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40**.** **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 контрольные задания

или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

1. Примерные темы эссе

1.1. По теме «История управленческой и организационной мысли»

1. Основные идеи и практическое значение книги Фредерика Тейлора «Принципы научного менеджмента».
2. Роль Генри Форда в становлении методов школы научного менеджмента.
3. Биография и научно-практическое наследие Гаррингтона Эмерсона.
4. Биография и научно-практическое наследие Анри Файоля.
5. Основные идеи и практическое значение книги А. Файоля «Общее и промышленное управление»
6. Биография и научно-практическое наследие Альфреда Слоана мл.
7. Вклад Дугласа Мак-Грегора в теорию и практику менеджмента.
8. Основные идеи теории «Z» Уильяма Оучи и их практическое значение для современного менеджмента.
9. Биография и научно-практическое наследие Честера Бернарда.
10. Биография и научно-практическое наследие Александра Богданова (Малиновского).
11. Роль российских ученых и практиков в становлении науки об управлении в России и мире.
12. Вклад П. Друкера в теорию и практику менеджмента.
13. Развитие гуманитарного подхода к управлению в трудах Николая Андреевича Витке.
14. Современный этап развития науки о менеджменте в России.
15. Влияние школы научного подхода на практику и развитие современного менеджмента
16. Влияние школы административного подхода на практику и развитие современного менеджмента
17. Влияние бюрократической школы М.Вебера на практику и развитие современного менеджмента
18. Влияние школ гуманитарного направления на современный менеджмент

1.2. По теме «Основные понятия теории организации»

1. Теория организации как наука.
2. Понятие «организации» как процесса и как объекта.
3. Связь теории организации с другими науками.
4. Взаимосвязь теории организации и менеджмента.
5. Актуальные методы исследования организаций.
6. Цели и задачи лонгитюдного, кроссекционного и исторического наблюдения за организацией.
7. Этические стороны и значимость социального эксперимента в процессе исследования организаций.
8. Взаимосвязь формальных и неформальных организаций.

9. Характер влияния неформальной группы на деятельность формальной организации.

10. Причины, побуждающие сотрудников вступать в неформальные отношения внутри формальных организаций.

11. Социально-психологические особенности неформальных групп.

12. Методы управления неформальными группами.

13. Понятие социальной организации.

14. Понятие и особенности социотехнических организаций.

15. Влияние социальных и экономических связей на состояние организации.

2. Примерные вопросы для дискуссий

***2.1 Тема 1* «История управленческой и организационной мысли»**

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

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.

2.2. Тема 2 «Основные понятия менеджмента»

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

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.

2.3. Тема 3 «Содержание и специфика деятельности менеджера»

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

1. Содержание профессии менеджера.

2. Основные компетенции менеджеров.

3. Основные права, обязанности, полномочия и ответственность менеджера.

4. Содержание должностных инструкций менеджеров разных уровней.

5. Роли менеджеров по модели Г. Минцберга.

6. Национальные особенности менеджмента (в Японии, США, Великобритании, Германии).

2.4. Тема 4 «Планирование деятельности организации»

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

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.

2.5. Тема 5 «Организационная деятельность менеджера»

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

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.

***2.6. Тема 6* «Мотивация персонала»**

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

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.

***2.7. Тема 7* «Управленческий контроль»**

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

1. Понятие и алгоритм управленческого контроля.

2. Масштаб допустимых отклонений.

3. Виды управленческого контроля:

а) предварительный, текущий, итоговый;

б) общий, функциональный, выборочный;

в) внешний, внутренний, открытый, скрытый.

4. Принципы эффективного контроля.

5. Поведенческие аспекты контроля.

2.8. Тема 8 «Принципы разработки управленческих решений»

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

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.

2.9. Тема 9 «Коммуникации в менеджменте»

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

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.

2.10. Тема 10 «Лидерство в менеджменте»

1. Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

2. Понятия «власть» и «влияние», «лидерство» и «лидер».

3. Формы власти и влияния менеджера.

4. Личностный, поведенческий и ситуационный подходы к лидерству.

5. Демократичное и автократичное лидерство.

6. Модель ситуационного лидерства Ф. Фидлера.

7. Модель лидерства И. Адизеса.

2.11. Тема 12 «Организация как система»

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

1. Понятие и основные свойства организации как системы.

2. Структура и состояние системы.

3. Структура и состояние организационной системы.

4. Основные свойства организации как открытой системы.

5. Переходный процесс организационной системы.

2.12. Тема 14 «Жизненный цикл организации»

1. Объясните смысл понятия "жизненный цикл организации".

2. Аналогия основе концепции жизненного цикла организации.

3. Стадии включает в себя модель ЖЦО Л. Грейнера.

4. "Эволюция" и "революция" в модели ЖЦО Л. Грейнера понимается под терминами?

5. Смысл PAEI-кода организации на стадиях ее развития в соответствии с моделью И. Адизеса.

6. Стадии модели ЖЦО И. Адизеса.

2.13. Тема 16 «Основы проектирования организационных структур»

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

1. Принципы организационного проектирования.

2. Принципы координации и группирования работ в организации.

3. Базовые элементы организационной структуры (по Г. Минцбергу).

4. Координационные механизмы в организации (по Г. Минцбергу).

5. Основные организационные конфигурации: простая, бюрократическая, профессиональная, дивизиональная, адхократическая.

2.14. Тема 18 «Организационные изменения»

Вопросы (проблемы) для подготовки к семинару (дискуссии):

1. Понятие организационных изменений.

2. Основные направления организационных изменений.

3. Модели организационных изменений.

3. Примерные задания для практикумов по решению задач

3.1. Практикум по решению задач «Основные понятия менеджмента»

Цель: Формирование у обучаемых первичных способностей по проектированию организационной структуры, участию в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планированиюь и осуществлению мероприятия, распределению и делегированию полномочий за счет умения анализировать содержание основных функций менеджмента в их системной взаимосвязи.

Задание:

1.Выберете в качестве примера современную российскую компанию в соответствии с профилем обучения (допускается условный пример) и кратко опишите вид экономической деятельности, отрасль, миссию, территориальное размещение, примерную численность персонала и т.п.

3. Определите элементы внутренней среды организации:

- субъект управления (руководитель, менеджер, координатор);
- объект управления (организация, подразделения, сотрудники);
- прямая и обратная связи.

3. Охарактеризуйте систему менеджмента организации, определите количество уровней управления.

4. Опишите основные содержание основных и специфических функций менеджмента в исследуемой организации по категориям: планирование, организация, мотивация, контроль.

5. Сделайте выводы о взаимосвязи реализуемых функций менеджмента в организации и их влиянии на стратегию управления человеческими ресурсами.

3.2. Практикум по решению задач «Содержание и специфика деятельности менеджера»

Цель: Формирование у обучаемых первичных способностей по проектированию организационной структуры, участию в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планированиюь и осуществлению мероприятия, распределению и делегированию полномочий за счет умения анализировать содержание основных функций менеджмента в их системной взаимосвязи.

Задание:

Цель: Формирование у обучаемых первичных способностей распределению и делегированию полномочий за счет умения

анализировать права, обязанности, полномочия и роли менеджеров для понимания сферы их личной ответственности за осуществляемые мероприятия

Задание:

1. Выберете в качестве примера современную российскую компанию в соответствии с профилем обучения (допускается условный пример) и кратко опишите вид экономической деятельности, отрасль, миссию, территориальное размещение, примерную численность персонала и т.п.

2. Охарактеризуйте систему менеджмента организации, определите количество уровней управления и должности, относящиеся к этим уровням.

3. Опишите функциональные обязанности и требования к квалификации:

а) менеджера высшего звена;

б) менеджера среднего;

в) линейного менеджера первичного уровня.

4. Сделайте выводы.

3.3. Практикум по решению задач «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 можно обозначать фразой «текущее задание»);

д) форма для составления плана приведена на следующей странице;

е) нарисовать диаграмму Ганта, отражающую последовательность и взаимосвязанность этапов плана.

3.4. Практикум по решению задач «Организационная деятельность менеджера»

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).

3.5. Практикум по решению задач «Мотивация 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.

3.6. Практикум по решению задач «Управленческий контроль»

Цель: формирование первичных навыков решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций на основании умения формулировать цели и организовывать контрольные мероприятия.

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. Выбрать одно подразделение и описать его:

• кадровый состав;

• задачи;

• необходимые компетенции сотрудников.

3. Описать один контролируемый процесс (процедуру, задачу, задание и т.п.): Сформулировать ожидаемый результат, который должен быть продемонстрирован по завершению этого процесса.

4. Обосновать вид (виды) контроля этого процесса (результата) по различным признакам классификации.

5. Обосновать (перечислить) необходимые ресурсы.

6. Описать условия контроля.

7. Обосновать масштаб допустимых отклонений.

8. Указать не менее трех принципов эффективности контрольной процедуры.

9. Обосновать необходимые действия по устранению отклонений, выявленных в ходе (в результате) контроля.

3.7. Практикум по решению задач «Принципы разработки управленческих решений»

Цель: формирование первичных навыков решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций на основании умения разрабатывать типовые управленческие решения.

Задание:

1. Выберать в качестве объекта исследования организацию в соответствии с профилем обучения Выберите 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.

3.8. Практикум по решению задач «Коммуникации в менеджменте»

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.

3.9. Практикум по решению задач «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.

3.10. Практикум по решению задач «Организация как система» (У 14)

Цель: Формирование у обучаемых умения выявлять элементы системные организации и определять их системную взаимосвязь.

Задание:

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. Охарактеризуйте системные элементы организации.

3. Опишите взаимное влияние системных элементов.

4. Сделайте выводы.

3.11. Практикум по решению задач «Системные законы и принципы организации»)

Цель: Формирование у обучаемых умения анализировать деятельность организации с использованием основных системных законов.

Задание:

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. Проведите анализ деятельности компании, используя в качестве инструментов системные законы организации:

А. Каким образом менеджмент компании учитывает действие закона необходимого разнообразия?

Б. Каким образом проявляется синергетический эффект?

В. Какими фактами можно подтвердить обеспечение условий самосохранения организации?

Г. Как происходи развитие компании? Как может проявляется энерция, эластичность, непрерывность развития?

Д. Действия каких еще законов и принципов организации необходимо учитывать в процессе управления исследуемой организацией?

3.12. Практикум по решению задач «Жизненный цикл организации»

Цель: формирование у обучаемых способности анализировать содержание стадий жизненного цикла организации.

Задание:

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. Объясните, какие стадии жизненного цикла прошла компания.

3. По каким признакам вы определили это?

4. Укажите ошибки и успехи владельцев и менеджеров компании на разных этапах ее развития.

5. Постройте диаграмму, иллюстрирующую стадии развития, указав на оси абсцисс годы жизни компании.

6. Спрогнозируйте будущее компании.

3.13. Практикум по решению задач «Основные виды организаций»

Цель: формирование у обучаемых умения анализировать особенности организационно-правовых форм коммерческих организаций.

Задание:

1. На официальных Интернет-сайтах российских предприятий найти необходимую информацию.

2. Составить таблицу анализа по приведенной ниже форме, сгруппировав анализируемые организации по группам (не менее пяти примеров в каждой группе):

- акционерные общества;
- общества с ограниченной ответственностью;
- государственные (муниципальные) унитарные предприятия.

Сравнительный анализ наиболее распространенных организационно-правовых форм коммерческих организаций

№	Официальное название организации	Отрасль, вид экономической деятельности, территориальное размещение	Групповая/единичная форма (указать тип)	Дополнительн. информация*
Акционерные общества				
1				
2				
…				
Общества с ограниченной ответственностью				
1				
2				
…				
Государственные (муниципальные) унитарные предприятия				
1				
2				
…				

* Бюрократическая или адаптивная; специфика системы управления; конкурентные преимущества; форма и степень участия государства в управлении организацией и т. п.

3. Проанализировать особенности рассматриваемых организаций, сформулировать выводы по следующим направлениям:

- общие черты организаций, имеющих одинаковые организационно-правовые формы;
- наиболее заметные различия организаций, имеющих разные организационно-правовые формы.

3.14. Практикум по решению задач «Основы проектирования организационных структур»

Цель: формирование у обучаемых способности формулировать предложения по первичному проектированию организационной структуры на основе модели Г. Минцберга.

Задание:

1. Подготовить предложения по созданию организации и первичному (базовому) проектированию ее организационной структуры:

2. Выбрать сферу деятельности организации и указать:

- вид экономической деятельности, отрасль (рынок);
- территориальное размещение;
- необходимые технологии;
- предполагаемые объемы производства и т.п.

3. Сформулировать миссию и систему целей организации.

4. С учетом необходимой степени сложности взаимосвязанности, подвижности, вариативности и неопределенности факторов внешней среды, описать необходимые партнерские связи создаваемой организации (поставщики, финансовые партнеры, клиенты и т.п.).

5. Указать необходимую численность, состав и требуемые компетенции работников.

6. Применяя знание системных законов организации для анализа протекающих в них процессов, составить и описать рациональный координационный профиль организации (распределение координационных механизмов).

7. Обосновать тип организационной структуры, наиболее соответствующий целям и условиям работы организации. Указать, является ли эта ОСУ бюрократической или адаптивной.

8. Описать состав, особенности работы и основные функциональные обязанности менеджеров и работников:

- стратегической вершины;
- средней линии;
- техноструктуры;
- вспомогательного персонала;
- операционного ядра организации.

3.15. Практикум по решению задач «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.

3.16. Практикум по решению задач «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. Уазать:

- 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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена в 1 семестре и экзамена во 2 семестре

Типовые вопросы и задания к экзамену (первый семестр)

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. Линейная ОСУ.

8. Базовые типы организационных структур управления и их особенности. Функциональная ОСУ.

9. Базовые типы организационных структур управления и их особенности. Дивизиональная ОСУ.

10. Базовые типы организационных структур управления и их особенности. Матричная ОСУ.

11. Понятие мотивации. Основные положения теории иерархии потребностей А. Маслоу и ее практическая значимость.

12. Понятие мотивации. Основные положения теории Д. Мак-Клелланда и ее практическая значимость.

13. Понятие мотивации. Основные положения двухфакторной теории Ф. Герцберга и ее практическая значимость.

14. Понятие мотивации. Основные положения теории ожидания В. Врума и ее практическая значимость.

15. Понятие мотивации. Основные положения теории справедливости С. Адамса и ее практическая значимость.

16. Понятие мотивации. Основные положения теории трудовой мотивации В. И. Герчикова и ее практическая значимость.

17. Сущность и виды управленческого контроля. Принципы эффективного контроля.

18. Понятие лидерства. Личностный подход. Основные положения теории черт и ее практическая значимость.

19. Понятие лидерства. Ситуационный подход. Основные положения теории Ф. Фидлера и ее практическая значимость.

20. Системный подход к менеджменту: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.

21. Методы коллективной разработки управленческих решений. Метод «мозгового штурма».

22. Методы коллективной разработки управленческих решений. Метод Дельфи.

23. Методы коллективной разработки управленческих решений. Метод синектики.

24. Роли менеджеров по Г. Минцбергу.

25. Школа человеческих отношений: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.

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. Приведите примеры видов менеджмента исходя из отраслевой и функциональной специфики.

6. Что называют миссией организации? Приведите пример формулировки миссии какой-либо организации.

7. Объясните смысл фразы «организовать деятельность группы людей».

8. В чем, на ваш взгляд, состоят преимущества модели В. Герчикова перед другими изученными моделями мотивации?

9. Обоснуйте систему стимулирования (по В. Герчикову) для сотрудников с: избегательным, патриотическим и инструментальным типами мотивации.

10. 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).

11. Объясните, какие PAEI-коды в модели И. Адизеса соответствуют лидерству?

12. Почему понятие «бюрократия» в наши дни часто употребляется в негативном значении? Дайте свою оценку этому понятию с учетом изученного материала.

13. 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?

14. Чем объясняется «тейлоровский бум» в России пришелся в 1911–1914 гг.?

15. Объясните, какое событие и как дало мощный толчок процессу становления отечественной науки о менеджменте в январе 1921 г.?

16. Российскими учеными в 1920-е гг. был сформулирован социальный подход к анализу проблем менеджмента. Сопоставьте этот факт с появлением доктрины человеческих отношений в США. Объясните сходства и различия.

17. Приведите пример плана организации. Объясните, как проявляются в нем принципы эффективного планирования.

18. Приведите пример цели деятельности группы исполнителей. Обоснуйте принципы организационной деятельности в отношении цели и группы.

19. Приведите пример организации. Опишите основные факторы ее внутренней среды (примерами).

20. Приведите примеры (не менее трех) видов трудовой деятельности и соответствующих им должностей. Обоснуйте типы трудовой мотивации (по В. Герчикову) сотрудников, занимающих эти должности.

21. Приведите пример организации. Перечислите пять форм власти и влияния менеджеров этой организации и дайте каждой из них краткую характеристику.

22. Выберите две из известных вам теории (модели) лидерства. Объясните, как они дополняют друг друга при анализе системы лидерства в конкретной организации.

23. Приведите пример контролируемого (производственного, коммерческого и т.п.) процесса. Опишите особенности предварительного, текущего и заключительного контроля.

24. Приведите пример организации. Опишите наиболее значимые факторы ее макроокружения. Объясните характер их влияния на организацию.

25. Приведите пример организации. Опишите наиболее значимые факторы ее микроокружения. Объясните характер их влияния на организацию.

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. Используя кейс «Модель лидерства руководителя предприятия «Электрон», предположите, какой PAEI-код характерен для В. Соловьева. Какой PAEI-код должен быть характерен для руководителя предприятия «Электрон» в описанной ситуации? Объясните ваше решение.

Задание 15. Дайте характеристику административной школе менеджмента: годы развития, авторы и последователи, основные идеи, практическое значение для современного менеджмента.

Как вы понимаете принципы управления по А. Файолю? Составьте таблицу, продумайте и запишите краткое пояснение для каждого принципа.

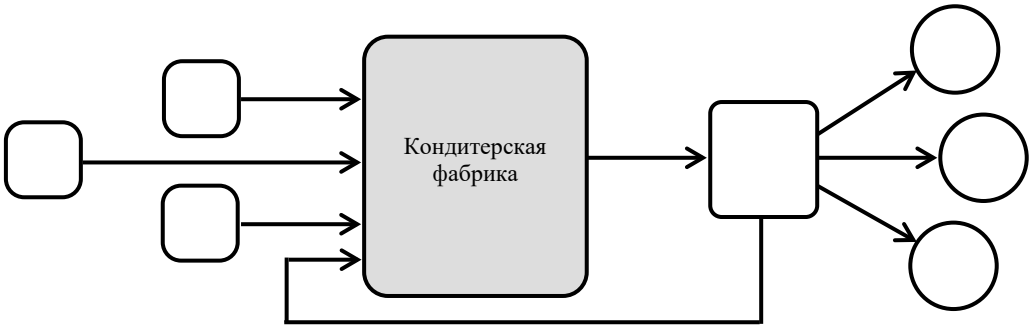
Задание 16. Дайте характеристику школе человеческих отношений: годы развития, авторы и последователи, основные идеи, практическое значение для современного менеджмента.

Что такое Хоторнский эффект (Hawthorne effect)? Придумайте и опишите пример проявления такого эффекта в деятельности какой-либо организации (или одного ее подразделения).

Задание 17. 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 18. На рисунке (см. ниже) приведена упрощенная схема взаимодействия кондитерской фабрики с компаниями-партнерами.



1. Перерисуйте схему и обозначьте на ней:
а) буквами — компании-партнеры (в фигурах);
б) цифрами — потоки ресурсов (над стрелками).

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.

2. Опишите проблемы, которые могут возникнуть у кондитерского комбината, в случае «выпадения» из системы одного элемента, укажите примерное время наступления последствий.

Задание 19. 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 20 (типовое)*. Планирование, организация, мотивация, контроль и координация являются основными функциями управления (менеджмента). Приведите примеры реализации каждой из функций в зависимости от специфики управленческой деятельности. Перерисуйте и заполните следующую таблицу.

Сфера деятельности	Основные функции менеджмента				
	Планирование	Организация	Мотивация	Контроль	Координация
Автозавод					
Университет					
Ресторан					

* Могут предлагаться различные виды организаций.

Задание 21. 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 22. 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 23. Выберите в качестве примера организацию. Разработайте систему требований, предъявляемых к имиджу современного менеджера:

а) одежда и аксессуары;
б) манера поведения;
в) речь и манера общения;
г) другие качества.

Задание 24. 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 25. 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.

Типовые вопросы и задания к экзамену (второй семестр)

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. Линейная ОСУ.
8. Базовые типы организационных структур управления и их особенности. Функциональная ОСУ.
9. Базовые типы организационных структур управления и их особенности. Дивизиональная ОСУ.
10. Базовые типы организационных структур управления и их особенности. Матричная ОСУ.
11. Понятие мотивации. Основные положения теории иерархии потребностей А. Маслоу и ее практическая значимость.
12. Понятие мотивации. Основные положения теории Д. Мак-Клелланда и ее практическая значимость.
13. Понятие мотивации. Основные положения двухфакторной теории Ф. Герцберга и ее практическая значимость.

14. Понятие мотивации. Основные положения теории ожидания В. Врума и ее практическая значимость.

15. Понятие мотивации. Основные положения теории справедливости С. Адамса и ее практическая значимость.

16. Понятие мотивации. Основные положения теории трудовой мотивации В. И. Герчикова и ее практическая значимость.

17. Сущность и виды управленческого контроля. Принципы эффективного контроля.

18. Понятие лидерства. Личностный подход. Основные положения теории черт и ее практическая значимость.

19. Понятие лидерства. Ситуационный подход. Основные положения теории Ф. Фидлера и ее практическая значимость.

20. Системный подход к менеджменту: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.

21. Методы коллективной разработки управленческих решений. Метод «мозгового штурма».

22. Методы коллективной разработки управленческих решений. Метод Дельфи.

23. Методы коллективной разработки управленческих решений. Метод синектики.

24. Роли менеджеров по Г. Минцбергу.

25. Школа человеческих отношений: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.

26. Властные полномочия менеджера. Формы власти и влияния.

27. Понятие баланса власти в организации.

28. Понятие и сущность организационной культуры. Классификация организационных культур.

29. Понятие и сущность организационной культуры. Функции организационной культуры.

30. Типы организационных структур по Г. Минцбергу. Профессиональная организация.

31. Типы организационных структур по Г. Минцбергу. Адхократическая организационная структура.

32. Координационные механизмы в организации (по Г. Минцбергу).

33. Законы организации. Закон информированности-упорядоченности.

34. Законы организации. Закон единства анализа и синтеза

35. Законы организации. Закон самосохранения.

36. Законы организации. Закон синергии.

37. Законы организации. Закон необходимого разнообразия (закон Эшби).

38. Законы организации. Специфические законы социальной организации.

39. Организационно-правовые формы российских компаний. Коммерческие организации.

40. Организационно-правовые формы российских компаний. Некоммерческие организации.

41. Групповые организационные формы.

42. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации И. Адизеса.

43. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации Л. Грейнера.

44. Понятие и основные свойства организации как системы. Классификация систем.

45. Теория организации в системе наук. Методы исследования в теории организации.

46. Понятие «организационные изменения».

Задания второго типа

1. Какую организацию порождают слабые социальные связи в сочетании со слабыми экономическими? С чем это связанно?

2. Объясните, какое значение для организации имеют такие элементы ее организационной культуры: герои, ритуалы и церемонии, поверья и убеждения. Приведите примеры.

3. Что такое эффективность организации и чем она определяется? Как и чем можно описать позицию организации в пространстве ее возможных состояний?

4. Сформулируйте конкретные примеры применения следующих методов исследования данной организации: лонгитюдное наблюдение; эксперимент; анализ; исторический метод.

5. 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».

6. Объясните смысл PAEI-кода организации на стадиях ее развития в соответствии с моделью И. Адизеса.

7. 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.

8. Объясните причины, побуждающие людей вступать в неформальные отношения внутри формальных организаций?

9. Какими преимуществами перед другими конфигурациями обладают адхократические организационные структуры?

10. Что представляет собой оперативная интеграция подразделений при осуществлении организационных изменений?

11. Почему организации называют социально-экономическими системами?

12. Приведите пример описывающий возникновение неформальной организации внутри коллектива коммерческого предприятия. Объясните цели, мотивы, действия лидеров.

13. Перечислите и объясните причины, побуждающие людей вступать неформальные отношения внутри формальных организаций.

14. Перечислите и объясните социально-психологические особенности неформальных организаций.

15. Объясните взаимосвязь понятий: структура организационной системы и состояние организационной системы.

16. Проиллюстрируйте примером процесс последовательного изменения состояния организации как системы.

17. Проиллюстрируйте примерами различные переходные процессы, возникающие в реальных организациях.

18. Перечислите и объясните главные принципы управления корпоративной организацией.

19. Сравните между собой хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. Укажите сходства и различия этих организационно-правовых форм.

20. Объясните сущность и приведите примеры вертикальной и горизонтальной интеграции при создании групповых организационных форм.

21. Обоснуйте взаимосвязь всех известных вам системных законов организации.

22. Объясните, как в практике менеджмента может применяться понимание сущности основных системных законов организации.

23. Объясните цель, сущность и приведите пример процедуры организационного проектирования.

24. Приведите примеры двух различных организаций (по виду деятельности, отраслям и т.п.). Объясните сходства и различия их организационных конфигураций по Г. Минцбергу.

25. Проиллюстрируйте примером роль и значение таких элементов организационной культуры, как герой, легенда и традиции.

Задания третьего типа

Задание 1.

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.

Задание 2.

Организация — открытая система.

Приведите пример организации (компании, предприятия). Укажите ее название, сферу деятельности, выпускаемый продукт (услугу), размер организации (примерную численность персонала), возраст организации. Перечислите и кратко опишите основные элементы внешней среды организации (поставщиков, партнеров, клиентов, контрольные органы и т.п.).

Нарисуйте схему организации, как открытой системы и укажите:

а) элементы и их связи;

б) входы и выходы системы;

в) элементы внешней среды и их влияние на организацию.

Объясните, почему рассматриваемую организацию можно назвать преобразователем входных ресурсов в выходные?

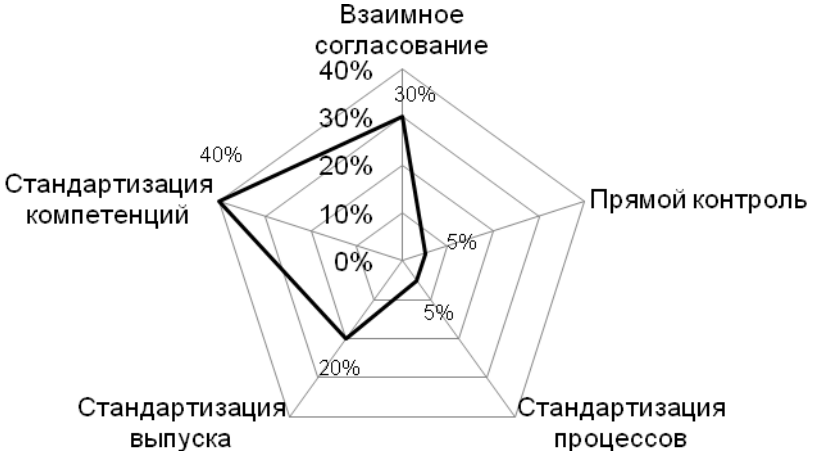
Задание 3.

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 4 (типовое)*.

Изучите приведенный координационный профиль. Дайте характеристику организации имеющей такой координационный профиль. Приведите примеры таких организаций.



* Предлагаются различные ваоианты координационных профилей.

Задание 5 (типовое)*.

Организационная культура компании имеет следующий профиль. Охарактеризуйте такую организационную культуру. Приведите пример компании.



* Предлагаются различные варианты профилей организационной культуры.

Задание 6.

Изучите следующий рисунок:

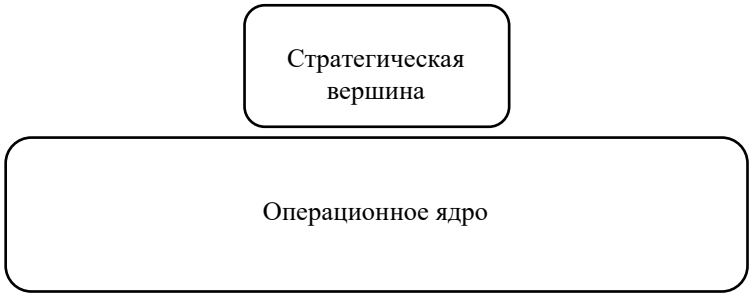


где ОК1…ОК5 — организационные культуры различных подразделений компании «Омега».

Опираясь на эту иллюстрацию, опишите особенности организационной культуры компании «Омега».

Задание 7 (типовое)*.

Какому типу организационной конфигурации (по Г. Минцбергу) соответствует приведенная схема? Охарактеризуйте такую организационную структуру. Приведите примеры.



* Приводятся различные типы организационных конфигураций.

Задание 8.

На какие особенности существования и развития организации указывает следующий частный случай формулы закона самосохранения? Приведите примеры таких организаций.

$$\frac{S_{внеш}(t)}{D_{внутр}(t)+D_{внеш}(t)} = 1.$$

Задание 9.

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.

Задание 10.

Прочитайте кейс «Горьковский автомобильный завод». Выпишите все системные элементы организации, укажите характер их взаимной связи и взаимного влияния.

Горьковский автомобильный завод

Горьковский автомобильный завод, ключевое предприятие «Группы ГАЗ», выпускает легкие и среднетоннажные коммерческие автомобили (микроавтобусы, фургоны и фургоны-комби, шасси, бортовые автомобили). На базе автомобилей ГАЗ изготавливается свыше 300 видов спецтехники: автомобили скорой медицинской помощи, школьные автобусы, автоцистерны, самосвалы, эвакуаторы, автолавки, лаборатории, инкассаторские автомобили, спецтранспорт для силовых структур и др. Самые популярные автомобильные бренды завода — «ГАЗель», «Соболь», «Валдай» и «Садко».

Предприятие является лидером в России по производству легких коммерческих автомобилей, занимая около 50% рынка в этом сегменте. Горьковский автозавод имеет разветвленную сервисно-сбытовую сеть, в которую входит более 100 центров продаж автомобилей и более 170 центров сервисного обслуживания, а также около 1,2 тысяч точек продаж автокомплектующих.

Важным направлением развития компании является сотрудничество с ведущими мировыми автопроизводителями — компаниями Volkswagen, General Motors и Daimler. Подписанные соглашения предполагают организацию производства легковых автомобилей Škoda Octavia, Škoda Yeti, Volkswagen Jetta, Chevrolet Aveo и коммерческих автомобилей Mercedes-Benz Sprinter на мощностях Горьковского автозавода. Кроме того, ГАЗ развивает сотрудничество с иностранными производителями автокомпонентов: в частности, создано совместное предприятие с международным производителем систем выпуска отработанных газов Bosal, а также подписан меморандум о взаимопонимании по созданию совместного предприятия со шведской компанией Bulten, специализирующейся на выпуске деталей крепежа. Совместные проекты с ведущими международными автопроизводителями позволят модернизировать мощности предприятия и обеспечить обучение персонала лучшим стандартам мировой автоиндустрии.

Задание 11.

Выберите в качестве примера одну из российских компаний, использующих групповую организационную форму (финансово-промышленная группа, холдинг, концерн и др.). Напишите эссе, отражающее:

а) сферу деятельности и специфику компании;

б) структуру компании;

в) преимущества групповой организационной формы;

г) особенности управления компанией, имеющей такую групповую организационную форму.

Задание 12.

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 13.

Прочитайте кейс «Воронежское акционерное самолетостроительное общество». Дайте характеристику описанного этапа развития завода, используя знания законов: развития, единства анализа и синтеза, самосохранения.

Воронежское акционерное самолетостроительное общество

Воронежское акционерное самолетостроительное общество (ОАО ВАСО) учреждено в 1993 году. Предыдущие десять лет ВАСО лишь поддерживало свои мощности в рабочем состоянии, его загрузка не превышала 20% возможностей. Если в 1990-м с заводских стапелей самолеты сходили ежемесячно, то в течение последнего десятилетия производилось не более двух самолетов в год.

Пришедшее на смену новое семейство самолетов — Ил-96 — оказалось невостребованным. В 1998 году срок задолженности по зарплате составлял восемь месяцев, тарифы на энергоресурсы росли невероятными темпами, налоги платить было нечем, а оборотные средства сократились в 10 раз. Заводу приходилось браться буквально за любую работу, был налажен даже выпуск стиральных машин и деталей интерьера для железнодорожных вагонов.

Позитивные перемены, как казалось, начались в 2001 году. В конце 2002 года на завод поступил от государства первый денежный транш. И уже в конце 2002 года задолженность ВАСО по налогам и сборам была реструктурирована. Впервые за последние десять лет завод заложил новые самолеты — 10 штук по заказу ИФК. Чтобы не зависеть только от производства Ил-96, в Воронеже сделали ставку на кооперацию с другими производителями авиатехники, в том числе зарубежными.

Задание 14.

Прочитайте описание ситуации.

Менеджмент компании «Ультра-Си», занимающейся производством пластиковых окон, уделяет большое внимание сбору информации о рынках сбыта продукции, конкурентах и тенденциях своей отрасли.

К настоящему моменту времени в компании собрана объемная коллекция рекламных листовок и проспектов компаний-конкурентов, данных о продажах, отчетов о прошедших событиях, текстовых и видео-файлов с профильных выставок и т.п. Большой объем хранимых данных относится к информации «на всякий случай», ценность которой пока не очевидна. «Ультра-Си» тратит немалые деньги на сбор этой информации, ее хранение и перепроверку. Иногда компания прибегает к т.н. «сомнительным» способам получения информации о конкурентах.

Тем не менее, наличие больших объемов информации не приводит пока к повышению эффективности работы компании (снижению издержек, повышению качества продукции, увеличению объемов продаж и т.п.).

Решение проблем руководство видит в наращивании объемов «полезной» информации, увеличивая штат сотрудников, отвечающих за поиск информации и оставляя неизменным (в количестве двух человек) штат аналитиков-референтов, обрабатывающих данные.

1. Объясните, недостаточное внимание к какому закону организации приводит к описанному поведению менеджмента компании «Ультра-Си».
2. Предложите свой вариант решения проблемы и увеличения эффективности компании.

Задание 15.

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 16.

Подготовьте предложения по созданию организации и первичному (базовому) проектированию ее организационной структуры:

1. Выберите интересующую вас сферу деятельности организации, укажите: отрасль (рынок); территориальное размещение; необходимые технологии; предполагаемые объемы производства и т.п.

2. Сформулируйте миссию и систему целей организации.

3. Опишите необходимые партнерские связи создаваемой организации (поставщики, финансовые партнеры, клиенты и т.п.).

4. Укажите необходимую численность, состав и требуемые компетенции работников.

5. Составьте и опишите рациональный координационный профиль организации (распределение координационных механизмов).

6. Обоснуйте тип организационной структуры, наиболее соответствующий целям и условиям работы организации.

7. Опишите состав и особенности: стратегической вершины; средней линии; техноструктуры; вспомогательного персонала; операционного ядра организации.

Задание 17.

Прочитайте мини-кейс «Организационная культура компании Microsoft». Постройте профиль организационной культуры, отражающий, на ваш взгляд, особенности культуры компании Microsoft. Объясните ваши предположения и выводы.

Организационная культура компании Microsoft

Миссия компании Microsoft: «Дать возможность людям и компаниям всего мира полностью реализовать свой потенциал».

Основными целями компании являются:

- всестороннее взаимодействие с потребителями;
- глобальный всесторонний подход к решению задач;
- достижение совершенства во всём, что делает компания;
- надежные информационные системы.

Основные ценности, накопленные компанией за 34 года истории, сформулированы так:

- прямота и честность;
- приверженность партнерам, заказчикам и создаваемым технологиям;
- открытость и уважение к другим;
- нацеленность на развитие;
- готовность браться за большие задачи и доводить их до конца;
- самокритичность и учет различных точек зрения;
- стремление к самосовершенствованию;
- соблюдение взятых на себя обязательств перед потребителями, акционерами, партнерами и коллегами.

Бизнес культура компании Microsoft построена вокруг разработчиков программного обеспечения. В компании также действует принцип

«dogfooding» означающий, что перед выпуском новых продуктов в продажу они тестируются внутри компании.

Корпорация Microsoft знаменита своими методами подбора новых сотрудников — кандидату предлагается пройти серию очень интересных, сложных тестов и собеседований. Подобный принцип был перенят многими другими компаниями.

Задание 18.

Определите тип организационной культуры корпорации IBM, проявляющейся в следующих принципах:

– передача специалистам максимально необходимого набора полномочий (власти) для выполнения возложенных на них функций;

– привлечение к работе специалистов высокого класса с достаточно независимым и самостоятельным складом мышления; доверие к отдельному работнику компании со стороны менеджеров;

– создание со стороны администрации приоритета доверия и поддержки специалистов над контролем их деятельности;

– разделение на ячейки, функционирование каждой из которых может автономно обеспечиваться одним человеком;

– постоянное проведение структурных изменений; регулярное проведение опросов;

– развитие коллективных методов решения проблем;

– материальное стимулирование, основанное как на показателях индивидуальной деятельности, так и на результатах работы организации в целом;

– проведение политики гарантированной занятости;

– стимулирование личной инициативы работников при решении общих задач и постоянство правил поведения в фирме;

– планирование карьеры, при котором подбор менеджеров на новые или освободившиеся должности происходит из числа работников компании.

Постройте профиль организационной культуры корпорации IBM.

Задание 19.

Прочитайте следующую цитату:

«Не могу я у вас работать, — с такими словами увольнялся из российского офиса *Coca-Cola* "перекупленный" у *Pepsi Co* менеджер, пробыв на новом месте несколько месяцев. — Здесь все "красное", а я привык думать "по-синему"».

Как вы думаете, что имел в виду менеджер? Объясните его слова, опираясь на материал главы «Организационная культура».

Задание 20. 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:

15. Приказы.

16. Регулирование межличностных и межгрупповых отношений.

17. Убеждение.

18. Инструктажи.

19. Разрешение структурному подразделению использовать заранее оговоренную часть прибыли по своему усмотрению.

20. Личный пример руководителя.

21. Применение штрафных санкций при невыполнении подразделением своих обязательств.

22. Постановления руководства.

23. Внушение.

24. Команды.

25. Рекомендации.

26. Моральное поощрение.

27. Распоряжения.

28. Создание и поддержание благоприятного морального климата в коллективе.

Задание 21. 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:

16. Управление персоналом.

17. Банковский менеджмент.

18. Стратегический менеджмент.

19. Менеджмент в торговле.

20. Управление финансами.

21. Менеджмент в сфере телевидения.

22. Менеджмент в гостиничном бизнесе.

23. Управление проектами.

24. Менеджмент в социальной сфере.

25. Информационный менеджмент.

26. Менеджмент в ресторанном бизнесе.

27. Спортивный менеджмент.

28. Управление производством.

29. Менеджмент в девелопменте (строительстве).

30. Инновационный менеджмент.

Задание 22. Выберите в качестве примера организацию. Разработайте систему требований, предъявляемых к имиджу современного менеджера:

а) одежда и аксессуары;

б) манера поведения;

в) речь и манера общения;

г) другие качества.

Задание 23. 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 24. 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 25.

Прочитайте кейс «История компании Nestle: 1996-2007». Проведите анализ деятельности компании, используя в качестве инструментов системные законы организации:

а) каким образом менеджмент компании учитывал действие закона необходимого разнообразия?

б) можно ли сделать вывод о проявлении в деятельности компании Nestle закона синергии? В чем состоял и за счет чего проявился синергетический эффект?

в) какими фактами можно подтвердить обеспечение условий самосохранения организации?

г) перечислите наиболее характерные признаки развития компании Nestle на рассматриваемом этапе;

д) действия, каких еще законов и принципов организации можно отследить в приведенном кейсе?

История компании Nestle: 1996-2007

Первая половина 1990-х годов стала для Nestle благоприятным периодом, в связи с продолжающимися процессами интеграции на мировом рынке и ликвидацией многих торговых барьеров. Открытие новых рынков Центральной и Восточной Европы, а также Китая, вместе с общей тенденцией к либерализации прямых иностранных инвестиций стало хорошим предзнаменованием для компании с таким широким спектром деятельности.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что в новое тысячелетие Nestle вошла безоговорочным лидером пищевой промышленности: корпорации принадлежат более 480 фабрик и производств в 87 странах мира. Ежегодный объем продаж группы компаний, входящих в состав Nestle, составляет более 98 миллиардов швейцарских франков.

С 1996 года усиление консолидации группы Nestle нашло подтверждение в приобретении итальянского концерна по производству минеральной воды San Pellegrino (1997 г.) и британской фирмы Spillers Petfoods (1998 г.). Тогда же было принято решение продать торговую марку Findus, чтобы сосредоточиться на более высокодоходном секторе замороженных продуктов (1999 г.). Приобретение Spillers Petfoods укрепило позиции Nestle на европейском рынке кормов для домашних животных, на который компания вышла еще в 1985 г. после покупки компании Carnation и ее торговой марки FRISKIES®.

Решение Nestle о закрытии своих предприятий по производству молотого кофе в США (Hills Bros, MJB, Chase & Sanborn) позволило компании сконцентрировать свои усилия на продвижении нового ассортиментного ряда элитного NESCAFE®, производство которого началось на Западном Побережье в сентябре 1999 года.

31 августа 2007 года компания Nestle завершила сделку по приобретению компании Gerber, известного американского производителя

детского питания. В процессе интегрирования активов Gerber в бизнес Nestle, штат компании в ближайшее время будет пополнен 4,5 тыс. сотрудниками Gerber, которые обладают уникальным ноу-хау и огромным опытом.

Покупка компании Gerber — серьезный шаг на пути трансформации Nestle в ведущую мировую компанию в области производства продуктов питания, правильного питания и здорового образа жизни. Это приобретение сделает Nestle лидирующей компанией на рынке детского питания в США и в мире, а подразделение Nestle Nutrition — мировым лидером в этом секторе.

В истории найдется мало примеров, когда таким крупным корпорациям как Nestle удавалось сохранять на протяжении многих десятилетий лидирующие позиции вне зависимости от условий и перемен на мировом рынке. Залогом успеха Nestle стали основополагающие принципы деятельности, которым компания следует с момента ее создания и по сегодняшний день. Компания и дальше планирует расширять ассортимент своей продукции, разрабатывая новые и совершенствуя уже существующие продукты и торговые марки. Nestle всегда будет придерживаться сбалансированной политики в освоении новых территорий и расширении производства. Долгосрочные обязательства и потенциальные возможности никогда не будут принесены в жертву гонке за краткосрочной прибылью. Приоритетами деятельности компании всегда будут производство самых лучших и высококачественных продуктов для людей, вне зависимости от того, где они находятся, а также соответствие производимых продуктов потребностям человека с момента рождения и в течение всей его жизни.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Учет и анализ»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 9

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 13

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 14

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 15

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 15

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 16

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Учет и анализ» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)*, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит в базовую часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам «Экономика и финансы организации», «Экономическая теория», «Теория менеджмента».

Знания по дисциплине «Учет и анализ» могут использоваться при изучении дисциплин «Финансовый менеджмент».

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью дисциплины «Учет и анализ» является формирование у обучающихся базовой системы знаний в области бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, расчет и анализ показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, подготовка студентов к профессиональной деятельности в сфере составления и анализа бухгалтерской отчетности, приобретение практических навыков в проведении анализа отчетности и принятии на основе анализа правильных управленческих решений.

Задачи изучения дисциплины:

- раскрытие сущности и содержания основных понятий и категорий бухгалтерского учета;
- раскрытие нормативно-правовой базы бухгалтерского учета в РФ;
- раскрытие основ методологии бухгалтерского учета;

- раскрытие требований к процессу формирования учетной политики экономического субъекта и практической организации на ее основе системы учета и отчетности;
- раскрытие техники ведения бухгалтерского учета;
- раскрытие порядка составления бухгалтерских проводок, отражающих факты хозяйственной жизни экономического субъекта;
- 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.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Владение навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем	**ОПК-5**	***Знать:*** • основные стандарты и принципы финансового учета и подготовки финансовой отчетности (З1); • нормативные документы по бухгалтерской (финансовой) отчетности (З2); • назначение, структуру и содержание основных финансовых отчетов организации (З3). ***Уметь:*** • ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актах, регламентирующих сферу профессиональной деятельности (У1); • использовать техники финансового учета для формирования финансовой отчетности организации (У2); • ориентироваться в различных методах и способах финансового учета и их влиянии на финансовые результаты деятельности организации (У3); ***Владеть:*** • навыками выполнять расчеты и решения, описывать результаты и формулировать выводы (В1); • навыками составлять и заполнять формы бухгалтерской отчетности на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем (В2);	Контактная работа: Лекции Практические занятия: -Практикум по решению задач -Ситуационный практикум Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Предмет и метод бухгалтерского учета.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У3, В1-В2)	2		1	1					16	Практикум по решению задач /10 Ситуационный практикум/10
Тема 2. Счета и двойная запись.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У3, В1-В2)	2		1	1					16	Практикум по решению задач /10 Ситуационный практикум/10
Тема 3. Первичное наблюдение и стоимостное измерение объектов учета. Основы организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У3, В1-В2)	2		1	1					16	Практикум по решению задач /10 Ситуационный практикум/10
Тема 4. Бухгалтерская финансовая отчетность.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У3, В1-В2)	1		1	1					16	Практикум по решению задач /10 Ситуационный практикум/10
Тема 5. Анализ финансовой отчетности.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У3, В1-В2)	1		2	2					20	Практикум по решению задач /10 Ситуационный практикум/10
Всего:	**ОПК-5**	**8**		**6**	**6**					**84**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. 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.

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.

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.

Классификация счетов бухгалтерского учета по экономическому содержанию. Классификация счетов бухгалтерского учета по структуре и назначению.

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. Правила оформления документов.

Документооборот, график документооборота. Хранение документов.

Понятие о бухгалтерских регистрах. Классификация регистров и характеристика их видов.

Порядок ведения бухгалтерских регистров и способы исправления в них ошибок.

Понятие формы бухгалтерского учета. Сущность различных форм бухгалтерского учета: мемориально-ордерной, журнал – главной, журнально-ордерной, упрощенной для субъектов малого предпринимательства, автоматизированной.

Инвентаризация имущества и финансовых обязательств. Виды инвентаризаций. Организация и проведение инвентаризаций. Отражение результатов инвентаризации в бухгалтерском учете.

Методы стоимостного измерения объектов учета. 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).

Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности и источник приращения капитала организации.

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.

V. 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, 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 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 ситуационного практикума

Ситуационный практикум – анализ и решение обучающимися заданий, сформированных на основе практических ситуаций, с целью приобретения навыков решения проблем в профессиональной области.

Преподаватель предварительно доводит до обучающихся содержание задачи (по электронной почте или в бумажной форме). Информирует о форме представления результатов решения задачи (отчет) и сроках ее выполнения.

Порядок выполнения практикума.

1) определить объекты учета или анализа, объяснить целесообразность их расчета;

2) обосновать использование необходимых методов, определяемых законодательством;

3) разработать план выполнения задания;

4) провести расчет, указанный в задании.

5) результаты представить в виде отчета.

Требования к оформлению результатов практикума.

Результаты должны быть представлены в письменном виде в форме расчета, заполненной формы учетного регистра или формы отчетности.

Подведение итогов ситуационного практикума и выставление баллов, набранных обучающимися, осуществляется преподавателем в конце практического занятия.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма 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, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму и ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму и ситуационному практикуму.	Литература к теме 1, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач и ситуационному практикуму.
Тема 2. Счета и двойная запись.	Классификация счетов бухгалтерского учета по экономическому содержанию. Классификация счетов бухгалтерского учета по структуре и назначению.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму и ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму и ситуационному практикуму.	Литература к теме 2, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач и ситуационному практикуму.
Тема 3. Первичное наблюдение и стоимостное измерение объектов учета. Основы организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности	Документооборот, график документооборота. Хранение документов. Классификация регистров и характеристика их видов. Хранение документов. Сущность различных форм бухгалтерского учета: мемориально-ордерной, журнал – главной, журнально-ордерной, упрощенной для субъектов малого предпринимательства, автоматизированной. Виды инвентаризаций. Организация и проведение инвентаризаций. Методы стоимостного измерения объектов учета. Задачи бухгалтерской службы на предприятии. Структура бухгалтерии. Права и	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму и ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму и ситуационному практикуму.	Литература к теме 3, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач и ситуационному практикуму.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
	обязанности главного бухгалтера.			
Тема 4. Бухгалтерская финансовая отчетность.	Требования к составлению бухгалтерской отчетности. Состав и содержание бухгалтерской отчетности: общая характеристика содержащейся в ней информации. Отчет о целевом использовании полученных средств: содержание и порядок построения.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму и ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму и ситуационному практикуму.	Литература к теме 4, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач и ситуационному практикуму.
Тема 5. Анализ финансовой отчетности.	Источники информации для проведения анализа финансовой отчетности. Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности и источник приращения капитала организации. 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.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму и ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму и ситуационному практикуму.	Литература к теме 5, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач и ситуационному практикуму.

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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. 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

2. 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

3. 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

4. Практикум по бухгалтерскому учету и анализу/ под ред. Т.П. Алавердовой. – 4-е изд., перераб. и доп. –М.: Университет «Синергия», 2020. – 244 с.

5. 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

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	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	https://www.banks2ifrs.ru/

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	международными стандартами	

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, ситуационных практикумов, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, компьютерный класс, 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 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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Практикум по решению задач	Практическое занятие, проводимое в письменной форме, ориентированное на выполнение обучающимися набора практических задач предметной области с целью выработки навыков их решения.	Отчет по практикуму 10 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, без ошибок и исправлений, качественно и творчески; 9-7 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, при выполнении отдельных операций и расчетов допущены небольшие ошибки и неточности; общий вид работы аккуратный; 6-4 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, но отдельные операции и расчеты выполнены с ошибками и неточностями; работа оформлена небрежно или не закончена в срок; 3-1 – обучающийся самостоятельно не справился с задачей, последовательность выполнения операций нарушена, допущены серьезные ошибки в расчетах, задача оформлена небрежно и имеет незаконченный вид.	ОПК-5 (З1,З2,З3, У1,У2,У3, В1,В2)
2.	Ситуационные практикумы (кейс-задание)	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая	10 – задача и задание выполнены в заданное время, самостоятельно, без ошибок и исправлений, качественно и	ОПК-5 (З1,З2,З3, У1,У2,У3, В1,В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		работу в микро-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы. Продолжительность работы по подготовке заключения – 15 минут, обсуждение каждого заключения 5 минут.	творчески; фактический материал проанализирован и обобщен в достаточной степени, по результатам анализа сформулированы правильные и конкретные выводы; 9-7 – задача и задание выполнены в заданное время, самостоятельно, фактический материал проанализирован и обобщен в достаточной степени, при проведении анализа допущены небольшие ошибки и неточности в расчетах и в формулировке выводов; общий вид работы аккуратный; 6-4 – задача и задание выполнены в заданное время, самостоятельно, фактический материал проанализирован и обобщен в недостаточной степени, отдельные расчеты выполнены с ошибками и неточностями, сформулированы недостаточно правильные и конкретные выводы; работа оформлена небрежно или не закончена в срок; 3-1 - самостоятельно не справился с задачей и заданием, в ходе выполнения операций и расчетов допущены серьезные ошибки, материал проанализирован и обобщен в недостаточной степени, по результатам анализа правильные и конкретные выводы не сформулированы;	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Учет и анализ» проводится в форме зачета с оценкой.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет с оценкой	Зачет с оценкой представляет	Выполнение обучающимся заданий

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	ОПК-5	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). результате освоения дисциплины (курса) .	билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **«Зачтено»** **— 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. **«Не зачтено»** **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикуму по решению задач:

Задание №1.

В кассе предприятия на начало дня сальдо составило 2000 руб. За день по счету произошли следующие хозяйственные операции:

- получена выручка – 3000 руб.;
- возвращен аванс по подотчетному лицу Иванову А. – 100 руб.;
- выдано в подотчет Петрову В. на командировку – 2000 руб.;
- сдана в банк депонированная сумма – 2000 руб.

Записать проводки. Определить вид, показать схему счета. Вычислить конечное сальдо счета на конец дня.

Задание №2.

На начало дня сальдо по счету краткосрочный кредит составило 150000 руб. За месяц по счету произошли следующие хозяйственные операции:

- произведен полный расчет за кредит через расчетный счет – 150000 руб.;
- взят новый кредит – 200000 руб.;
- начислены % по кредиту за месяц из расчета 25% годовых – 417 руб.

Записать проводки. Определить вид, показать схему счета. Вычислить конечное сальдо счета на конец месяца.

Задание №3.

На начало месяца сальдо по счету кредиторская задолженность (76сч) перед организацией А составило 3000 руб. А сальдо по дебиторской задолженности (76 сч.) организации Б составило 7000 руб. В течение месяца:

Были удержаны и перечислены алименты из зарплаты рабочих – 350 руб.;

Начислен штраф в нашу пользу от организации С – 1000 руб.;

Организация Б погасила свой долг.

Определить вид, показать схему счета. Вычислить конечное сальдо счета на конец месяца.

Задание №4.

На счете расчеты с бюджетом на начало дня сальдо составило 6800 руб. За день по счету произошли следующие хозяйственные операции:

- начислен НДС с суммы выручки по проданной продукции – 18000 руб.;
- начислены налоговые вычеты по полученным материалам– 27500 руб.;
- в бюджет перечислен НДФЛ – 9100 руб.;
- начислен налог на имущество – 17000 руб.

Записать проводки. Определить вид, показать схему счета. Вычислить конечное сальдо счета на конец дня.

Задание № 5.

Дана СОВ с остатками по счетам на начало месяца.

№сч.	**С-до начальное**		**Обороты**		**Сальдо конечное**	
	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт
01	564100					
02						
04	100					
05						
10	209100					
43	45000					
51	270000					
60		81000				

62	8500					
66		400000				
68		6000				
70		5000				
80		500000				
82		20000				
83		59800				
84		25000				
Итого	1096800	1096800				

За отчетный период произошли следующие хозяйственные операции:

1. Начислена амортизации НМА общехозяйственного назначения – 25;
2. Отпущены со склада и израсходованы материалы в основное производство – 50000;
3. Начислена зарплата рабочим основного производства – 80000 и АУП – 50000;
4. Из зарплаты удержан НДФЛ– 16900;
5. Оприходована на склад готовая продукция по фактической себестоимости, выпущенная из основного производства – 300000.

Записать бухгалтерские проводки, перенести обороты и итоги в СОВ, посчитать конечные остатки.

Задание № 6.

Даны остатки по счетам на начало месяца:

Номера счетов	Сумма (руб.)	Номера счетов	Сумма (руб.)
01	564100	68	6000
04	100	70	5000
10	209100	80	500000
43	45000	82	20000
51	270000	83	59800
60	81000	84	25000
62	8500		
66	400000		

Распределить хозяйственные средства предприятия по статьям и разделам баланса. Свести итоги.

Задание №7.

Сгруппировать источники образования имущества предприятия по группам и подгруппам. Подсчитать итоги:

Наименование статей	Сумма (руб.)
1. Задолженность перед бюджетом	3300
2. Нераспределенная прибыль	25000

3. Задолженность по страховым взносам	2700
4. Краткосрочный кредит	400000
5. Уставный капитал	500000
6. Задолженность по зарплате	5000
7. Добавочный капитал	59800
8. Задолженность перед поставщиками	81000
9. Резервный капитал	20000

Задание №8.

По приведенным ниже данным следует выявить чистую прибыль за отчетный год, закрыть счет 99. Операции следует оформить бухгалтерскими проводками.

Исходные данные:

ООО «Мираж» в декабре 20XX г. получило прибыль от продажи продукции в сумме 121650 руб. В этом же месяце был получен убыток от прочих видов деятельности в сумме 6802 руб. Сумма начисленного налога на прибыль составила 35739 руб. Сальдо на 1 декабря на счете 99 (кредит) составило 489000 руб.

Задание №9.

На основании исходных данных составьте бухгалтерские проводки и определите типы изменений в бухгалтерском балансе под влиянием фактов хозяйственной жизни.

№	Содержание хозяйственных операций	Д	К	Сумма руб.	Тип изменений	Изменение валюты баланса.
1.	Оприходованы деньги в кассу с расчетного счета для выплаты заработной платы работникам организации.			25 820		
2.	На расчетный счет поступила выручка от покупателей за продукции.			118 000		
3.	Из кассы выданы работнику денежные средства под отчет на командировочные			19 400		
4.	расходы. Удержан налог на доходы физических лиц в бюджет из заработной платы			21 400		
5.	работников предприятия. За счет нераспределенной прибыли увеличен резервный капитал			13 320		
6.	предприятия. Начислена заработная					

№	Содержание хозяйственных операций	Д	К	Сумма руб.	Тип изменений	Изменение валюты баланса.
7.	плата рабочим организации за производство продукции			28 310		
8.	Поступили от поставщиков материалы, за которые оплата не произведена.			11 800		
9.	Выдана из кассы заработная плата работникам организации.			25820		
10.	С расчетного счета перечислены в бюджет налоги.			41 600		
11.	Оплачена с расчетного счета задолженность поставщикам за материальные ценности			11 800		
12.	В кассу возвращен неизрасходованный остаток подотчетной суммы.			2 810		
13.	Приняты к учету основные средства.			41 600		
14.	Учтен НДС по приобретенным			36 000		
15.	материалам					
16.	Списаны материалы на производство продукции			35 000		
	Начислен налог на прибыль в бюджет			27 000		
17.	Начислены страховые взносы во внебюджетные фонды на зарплату			34 000		
18.	аппарата управления					
19.	Выпущена из производства готовая продукция			320 000		
20.	Отгружена продукция покупателю (учтена выручка от продажи)			236 000		
	Начислен НДС в бюджет с выручки от продажи продукции			36 000		
	Погашен долгосрочный кредит банка			122 000		

Задание №10.

Рассчитать отсутствующие показатели, сформулировать 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 № 11.

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 № 12.

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.

Типовые задания к ситуационному практикуму:

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 неизрасходованных 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. Удержаны 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.

Д счет «Расчеты с персоналом по оплате труда» 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.

Д счет «Расчетные счета» 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. Начислена 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.

Д счет «Расчеты по налогам и сборам» 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.

№	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
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			

№	Краткое содержание операции	Д	К	Сумма руб.
	производстве материалы.			1 200
6.	Оприходованы приобретенные подотчетным лицом материалы.			1 000
7.	Получено в кассу:			
	- для выдачи заработной платы			41 000
	-на командировочные расходы.			3 000
8.				
	Выданы: -заработная плата персоналу			41 000
	-под отчет на расходы по командировке.			2 800
9.				
	Сдана на расчетный счет излишне полученная сумма на командировочные расходы.			200
10.				
	Сдана на склад из производства готовая продукция.			
11.				18 000
	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.

1.Откройте аналитические счета к счету 10 «Материалы» и счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», сделайте в них соответствующие записи на основании данных, приведенных ниже.

2.Составьте оборотные ведомости по аналитическим счетам к счету 10 и счету 60 на 1 октября. Сверьте итоги оборотных ведомостей с итогами соответствующих синтетических счетов.

Исходные данные:

1.Остатки по счетам на 1 сентября 20__ г.:

	Наименование счета	Сумма руб.
10	Материалы	72 500
60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	128 300

Расшифровка остатка по счету 10 «Материалы»

Наименование материалов	Ед. изм.	Цена д.е.	Количество	Сумма Руб.
Мука	кг	15	2 500	37 500
Сахар	кг	18	1 500	27 000
Масло подсолнечное	кг	32	250	8 000
Итого:				72 500

Расшифровка остатка по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

№	Наименование поставщика	Сумма д.е.
1	Универсальная база	64 600
2	Пищевой комбинат	35 200
3	Коммерческое предприятие «Надежда»	28 500
	Итого:	128 300

2. За сентябрь произошли следующие хозяйственные операции:

№	Содержание хозяйственных операций	Д	К	Сумма руб.
1.	Отпущено для производства продукции:			
	мука - 450 кг			6 750
	сахар -150 кг			2 700
	масло подсолнечное - 50 кг.			1 600
2.	С расчетного счета перечислены денежные средства в счет погашения задолженности:			
	Универсальной базе			24 600
	Пищевому комбинату.			28 400
3.	От коммерческого предприятия »Надежда» получено масло подсолнечное (30 кг.)			960
4.	От Универсальной базы поступил сахар(300 кг.)			5 400
5.	С расчетного счета перечислены денежные средства коммерческому предприятию »Надежда».			28 500
6.	От Универсальной базы получено сухое молоко (60 кг по цене 25 руб. за кг)			1 500

Д	счет № 10	К
Об.		Об.

Д	счет № 60	К
Об.		Об.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СЧЕТА К СЧЕТУ 10_____
КОЛИЧЕСТВЕННО-СУММОВОЙ ФОРМЫ

Наименование		Единица измерения		Цена, руб.		№ синтетического счета	
№	содержание записи	приход		расход		остаток	
		кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма
	Сальдо на _____	____	____	____	____		
	Обороты за _____					____	____
	Сальдо на _____	____	____	____	____		

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СЧЕТА К СЧЕТУ 10_____
КОЛИЧЕСТВЕННО-СУММОВОЙ ФОРМЫ

Наименование		Единица измерения		Цена, руб.		№ синтетического счета	
№	содержание записи	приход		расход		остаток	
		кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма
	Сальдо на _____	____	____	____	____		
	Обороты за _____					____	____
	Сальдо на _____	____	____	____	____		

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СЧЕТА К СЧЕТУ 10_____
КОЛИЧЕСТВЕННО-СУММОВОЙ ФОРМЫ

Наименование		Единица измерения		Цена, руб.		№ синтетического счета	
№	содержание записи	приход		расход		остаток	
		кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма
	Сальдо на _____	____	____	____	____		
	Обороты за _____					____	____
	Сальдо на _____	____	____	____	____		

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СЧЕТА К СЧЕТУ 10_____
КОЛИЧЕСТВЕННО-СУММОВОЙ ФОРМЫ

	Единица		№

Наименование		измерения		Цена, руб.		синтетического счета	
№	содержание записи	приход		расход		остаток	
		кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма
	Сальдо на _____	____	____	____	____		
	Обороты за _____					____	____
	Сальдо на _____	____	____	____	____		

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СЧЕТА К СЧЕТУ 60_____
КОНТОКОРРЕНТНОЙ ФОРМЫ

20_ г.		1		
	наименование счета	№ карточки	стр.	шифр счета

Проводка		Содержание записи	Дебет		Кредит		Отметки
дата	№						

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СЧЕТА К СЧЕТУ 60_____
КОНТОКОРРЕНТНОЙ ФОРМЫ

20_ г.		1		
	наименование счета	№ карточки	стр.	шифр счета

Проводка		Содержание записи	Дебет		Кредит		Отметки
дата	№						

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СЧЕТА К СЧЕТУ 60_____
КОНТОКОРРЕНТНОЙ ФОРМЫ

20_ г.		1		
	наименование счета	№ карточки	стр.	шифр счета

Проводка		Содержание записи	Дебет		Кредит		Отметки
дата	№						

ОБОРОТНАЯ ВЕДОМОСТЬ ПО АНАЛИТИЧЕСКИМ СЧЕТАМ

К СЧЕТУ 10_____ за сентябрь 20__ г.

№	Наименование	Ед. изм.	Це-на, руб.	Остаток на 01.09.20__		Оборот за сентябрь				Остаток на 01.10.20__	
						дебет		кредит			
				кол-во	сум-ма	кол-во	сум-ма	кол-во	сум-ма	кол-во	сум-ма
	И т о г о	____	____	____		____		____		___	
Сверка с итогами синтетического счета_____											

ОБОРОТНАЯ ВЕДОМОСТЬ ПО АНАЛИТИЧЕСКИМ СЧЕТАМ К СЧЕТУ_60_____
за сентябрь 20__ г.

№	Наименование счета	Сальдо на 01.09.20__г.		Оборот за сентябрь		Сальдо на 01.10.20__г.	
		Д	К	Д	К	Д	К
	И т о г о						
Сверка с итогами синтетического счета _____							

Задание № 8.

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		_____	_____	_____	10000	_____	10000

обесценение материалов							
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	_____	538781	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 № 9.

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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Учет и анализ» проводится в форме зачета с оценкой.

Задания 1 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 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 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	x	x	x	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		
5	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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины «Финансовый менеджмент»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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
Предмет финансового менеджмента. Базовые концепции финансового менеджмента. Система целей финансового менеджмента. Финансовый менеджмент как система управления. Информационное обеспечение финансового менеджмента. 7
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 8
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 15
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 15
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 15
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 «Финансовый менеджмент» 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.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит в базовую часть Блока 1.

Для ее успешного освоения необходимо освоение учебных дисциплин «Математика», «Учет и анализ», «Экономика и финансы организации».

Знания по дисциплине «Финансовый менеджмент» могут использоваться при изучении следующих дисциплин: «Стратегический менеджмент».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель дисциплины: формирование у студентов теоретических основ и практических навыков в области управления финансами (финансового менеджмента) предприятий (корпораций).

Задачи изучения дисциплины*:*

- реализация требований, установленных государственным общеобразовательным стандартом высшего профессионального образования к подготовке специалистов по вопросам финансов и кредита;
- обеспечение студентов системой знаний об основах управления финансами предприятий (корпораций);
- формирование навыков использования полученных знаний в практике организации финансовой работы предприятия (корпорации).

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

Процесс изучения дисциплины вносит существенный вклад в формировании компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности
Владение навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем.	**ОПК-5**	**Знать (З)**: • ключевые понятия, цели, задачи и инструментарий финансового менеджмента, информационные технологии и системы, позволяющие оптимизировать работу специалиста по финансовому менеджменту (З1); • основные механизмы использования современных методов обработки деловой информации и КИС с учетом информационной безопасности (З2); • концепции финансового менеджмента, ориентированные на своевременное информирование участников финансовых отношений и снижение агентских конфликтов (З3). **Уметь (У):** • составлять финансовую отчетность на основе IT - технологий в менеджменте и использования современных методов обработки деловой информации и КИС, учитывая информационную безопасность (У1); • определять информационные потребности управления на различных уровнях (У2); • собирать, обрабатывать и использовать первичные источники финансовой информации для целей управленческого учета (У3); • использовать информацию управленческого учета для подготовки отчета о финансовых результатах и другой управленческой отчетности (У4). **Владеть (В)**: • навыками анализа финансовой отчетности на основе IT-технологий в менеджменте и использования современных методов обработки деловой информации и КИС, обеспечивая информационную безопасность (В1); • навыками использования первичной информации в целях управленческого учета и принятия управленческих решений (В2); • навыками применения законодательных и нормативных актов в области финансового учета в своей деятельности (В3).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У4, В1-В3)	2			2					21	Практикум по решению задач /10
Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У4, В1-В3)	2			2					21	Практикум по решению задач /10 Ситуационный практикум /10
Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У4, В1-В3)	2			2					21	Практикум по решению задач /10
Тема 4. Управление стоимостью капиталаорганизации.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У4, В1-В3)	2			2					21	Практикум по решению задач /10 Ситуационный практикум /10
Тема 5. Управление активамиорганизации.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У4, В1-В3)	2			2					21	Практикум по решению задач /10
Тема 6. Управление денежными потокамиорганизации.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У4, В1-В3)	1			1					21	Ситуационный практикум /10
Тема 7. Управление финансовыми рискамиорганизации.	ОПК-5 (З1-З3, У1-У4, В1-В3)	1			1					21	Тестирование /5 Практикум по решению задач /10

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия					Самостоятельная работа обучающихся	
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
											Доклад-презентация /5
Всего:		**12**			**12**					**147**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Общая трудоемкость дисциплины (в часах)		**180**									
Общая трудоемкость дисциплины (в зачетных единицах)		**5**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Финансовый менеджмент в системе управления организацией.

Предмет финансового менеджмента. Базовые концепции 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 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.Д енежный 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, семинары, ситуационные практикумы, 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 лекций

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 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 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 тем учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Финансовый менеджмент» 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 изучении литературы рекомендуется составлять *опорные конспекты*, в тетради (на специально отведенных полях) дополнять конспект лекций. Там же следует отмечать вопросы, выделенные обучающимся для консультации с преподавателем. Выводы, полученные в результате изучения, рекомендуется в конспекте выделять для лучшего запоминания при перечитывании записей. Также рекомендуется составление *листа опорных сигналов*, содержащего важнейшие и наиболее часто употребляемые формулы и понятия, который помогает запомнить формулы, основные положения темы, а также может служить постоянным справочником для обучающегося.

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.

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 подготовке доклада-презентации

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации в программе MicrosoftPowerPoint:

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Финансовый менеджмент в	Предмет финансового менеджмента.	Работа с литературой и	Литература к Теме http://biblioclub.	Отчёт по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
системе управления организацией.	Финансовый менеджмент как система управления.	интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	ru/index.php?page=book&id=494863	
Тема 2. Финансовый анализ и финансовое планирование в системе финансового менеджмента.	Цель и задачи финансового анализа. Содержание и виды финансового анализа Содержание и последовательность разработки финансовых планов.	Работа с литературой и Интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к Теме http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494863	Отчёт по практикуму по решению задач, по ситуационному практикуму
Тема 3. Управление собственным и заемным капиталом организации.	Понятие капитала. Управление привлечением собственного капитала Привлечение облигационного займа Использование финансового лизинга.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к Теме http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494863	Отчёт по практикуму по решению задач
Тема 4. Управление стоимостью и структурой капиталаорганизации.	Понятие стоимости и структуры капитала. Управление структурой капитала.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к Теме http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494863	Отчёт по практикуму по решению задач, по ситуационному практикуму
Тема 5. Управление активамиорганизации.	Цель и задачи управления активами. Управление внеоборотными активами. Факторинг.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к Теме http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494863	Отчёт по практикуму по решению задач
Тема 6. Управление денежными потокамиорганизации.	Понятие и виды денежных потоков. Денежный оборот организации.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к Теме http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494863	Отчёт по ситуационному практикуму
Тема 7. Управление финансовыми рискамиорганизации.	Методы управления финансовыми рисками. Способы снижения финансовых рисков. Способы снижения финансовых рисков.	Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму,	Литература к Теме http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494863	Тестирование Отчёт по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		подготовка отчета по практикуму, докладу-презентации, тестированию		

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. 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

Дополнительная литература:

1. Финансовый и инвестиционный анализ: учебное пособие для бакалавров дневного и заочного отделений направления 38.03.02 «Менеджмент» / Л. В. Минько, Е. М. Королькова, О. В. Коробова, Е. Л. Дмитриева ; Тамбовский государственный технический университет. – Тамбов : Тамбовский государственный технический университет (ТГТУ), 2017. – 112 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=498943 . – Библиогр.: с. 101-103. – ISBN 978-5-8265-1675-1. – Текст : электронный.

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	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/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций,

текущего контроля и промежуточной аттестации, 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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценивания, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Тестовые задания	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений	«5» – верные ответы составляют более 90% от общего количества; «4» – верные ответы составляют более 80% от общего количества; «3» – более 50% правильных ответов.	**ОПК-5** (З1-З3, У1-У4, В1-В3)
2.	Ситуационный практикум	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая работу в микро-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы. Описание реальной ситуации. Вопросы по анализу ситуации, включающие необходимые расчеты. Продолжительность выполнения кейса	«10-9» – 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; «8-6» – 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; «5-3» – работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, использованы соответствующие	**ОПК-5** (З1-З3, У1-У4, В1-В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценивания, балл	Критерии оценивания компетенций
		определяется преподавателем.	формулы; имеются ошибки в расчетах; необходимые выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы; «2-1» – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.	
3.	Практикум по решению задач	Практическое занятие, проводимое в письменной форме Задачи ориентированы на использование необходимых формул по темам и на способность интерпретации полученных результатов	Отчет по практикуму 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 и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.	**ОПК-5** (З1-З3, У1-У4, В1-В3)
4.	Доклад - презентация	Самостоятельная работа обучающегося, представляющая собой публичное выступление по представлению полученных результатов изучения темы, оформленных в виде слайдов	«5» – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; «4-3» – некорректное оформление презентации, грамотное использование терминологии, в основном свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; «2-1» – отсутствие презентации, докладчик испытывал затруднения при выступлении и ответе на вопросы в ходе дискуссии.	**ОПК-5** (З1-З3, У1-У4, В1-В3)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен ОПК-5	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий, включающих 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, 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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

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	14100
Себестоимость	6300	7700
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.

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 2ХХ1 г.	На 31 декабря 2ХХ2 г.	На 31 декабря 2ХХ3г.
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?

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?

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 организацией 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.

***Типовой тест**:*

1. Концепция временной стоимости денег предполагает …

а) не существует бесплатных источников финансирования;

б) получение дохода чаще всего сопряжено с риском;

в) стоимость денежной единицы, имеющейся сегодня, неравноценна стоимости денежной единицы, ожидающейся в будущем;

г) денежные средства рекомендуется вкладывать только под ставку сложного процента.

2. Субъектом управления в финансовом менеджменте являются …

а) финансовые отношения;

б) финансовые ресурсы;

в) организационная структура управления финансами;

г) менеджеры и специалисты.

3. В состав собственного капитала предприятия входят …

а) нераспределенная прибыль;

б) облигационные займы;

в) кредиты банков;

г) резервный капитал.

4. Дивидендная политика – это …

а) политика выплаты дивидендов;

б) политика получения дивидендов;

в) политика получения прибыли;

г) политика распределения прибыли.

5. В состав заемных средств предприятия входят …

а) прибыль;

б) товарные кредиты;

в) коммерческие кредиты;

г) облигационные займы.

6. К видам банковского кредита относятся …

а) коммерческий кредит;

б) овердрафт;

в) кредитные линии;

г) товарный кредит.

7. Стоимость капитала принято измерять …

а) в процентах;

б) в денежных единицах;

в) в абсолютных единицах;

г) в относительных единицах.

8. Эффект финансового рычага показывает …

а) отношение заемного капитала к собственному капиталу;

б) изменение рентабельности собственного капитала за счет использования заемных средств;

в) изменение рентабельности активов;

г) величину рыночной стоимости предприятия.

9. Денежный поток с равными временными интервалами – это …

а) андеррайтинг;

б) аллонж;
в) аваль;
г) аннуитет.
10. Бюджет движения денежных средств – это инструмент …
а) стратегического управления;
б) оперативного управления;
в) инвестиционного управления;
г) эффективного управления.

Типовые темы докладов-презентаций:

1. Организационная структура управления финансами в корпорации.
2. Концепции стоимости и структуры капитала как теоретическая основа современного финансового менеджмента.
3. Концепция денежных потоков.
4. Система целей и задач современного финансового менеджмента.
5. Сущность и методы финансового анализа.
6. Метод финансовых коэффициентов и его практическое применение по материалам конкретной компании.
7. Методы управления денежными потоками предприятия.
8. Сущность и практическое применение показателя средневзвешенной цены капитала по материалам конкретной компании.
9. Модель Баумоля как метод управления остатками денежных средств.
10. Учет фактора времени в современном финансовом менеджменте.
11. Особенности интерпретации бухгалтерской отчетности для целей финансового менеджмента.
12. Финансовая политика компании.
13. Сущность и основные методы финансового планирования.
14. Бюджетирование как современный метод финансового планирования по материалам конкретной компании.
15. Показатели чистой текущей стоимости, индекса рентабельности и внутренней нормы доходности и их место в системе оценки эффективности управления финансами.
16. Анализ показателей деловой активности на примере конкретной компании.
17. Модели определения оптимального остатка денежных средств.
18. Метод интегрального анализа и его место в системе управления финансами компании.
19. Метод процентных зависимостей и его применение в финансовом планировании по материалам конкретной компании.
20. Анализ показателей рыночной активности на примере конкретной корпорации.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Задания 1-го 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. Методы управления денежными потоками организации.
12. Охарактеризуйте финансовый менеджмент как систему управления.
13. Взаимосвязь ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.
14. Содержание и последовательность разработки бюджетов предприятия.
15. Политика формирования собственного капитала.
16. Преимущества и недостатки банковского кредита как способа финансирования деятельности предприятия.
17. Политика финансирования и управления 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. Методы управления рисками.

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%.

21. Вы являетесь финансовым менеджером организации. В таблице представлены агрегированные балансовые данные этой организации:

Наименование статей	Сумма средств, тыс. руб.		
	На 31 декабря 2ХХ1 г.	На 31 декабря 2ХХ2 г.	На 31 декабря 2ХХ3г.
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?

22. 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?

23. 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 организацией 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.

24.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.

25.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%.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины «Управление человеческими ресурсами»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 11
дисциплины 11
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 17
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин 17
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для 18
осуществления образовательного процесса по дисциплине 18
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 18
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 19

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Управление человеческими ресурсами» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.01.2016г. №7.

Изучение дисциплины «Управление человеческими ресурсами» направлено на ознакомление с методологическими основами управления персоналом. Дисциплина формирует общую систему теоретических и концептуальных представлений о роли человеческого капитала в системе конкурентных преимуществ и недостатков современной организации. По итогам успешного изучения дисциплины, обучающиеся приобретают профессиональные компетенции по основным аспектам кадровой работы, необходимые для руководителя любого уровня и профессиональной специализации.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, профилю Управление человеческими ресурсами, входит в базовую часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по курсам «Теория менеджмента», «Управление собственным бизнесом».

Знания по дисциплине «Управление человеческими ресурсами» могут использоваться при изучении дисциплин гуманитарного, социального и экономического цикла – «Персональный имидж предпринимателя», «Обеспечение безопасности бизнеса», «Конкуренция в предпринимательстве».

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью дисциплины «Управление человеческими ресурсами» является приобретение обучающимися знаний теоретических основ и HR-менеджмента, а также формирование у них практических навыков разработки и реализации управленческих решенийпо кадровому направлению деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- раскрытие понятия человеческого капитала организации как фактора, в значительной степени определяющего ее рыночные позиции;
- изучение основных направлений инвестиций в развитие человеческого капитала организации;
- ознакомление с понятием рынка труда, его сегментацией механизмами централизованного и децентрализованного регулирования;

- ознакомление с понятием и формами реализации кадровых рисков, а также их негативным влиянием на результаты основной деятельности организации;
- сравнительный анализ различных подходов к организации кадровой работы на предприятиях, представляющих различные сферы предпринимательской и иной деятельности;
- изучение понятия, ключевых целей и структуры кадровой стратегии современной организации;
- изучение современных HR-технологий регулирования численности, развития организации и мотивации труда персонала, его социальной и психологической поддержки.

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 и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	ОПК-2	***Знать:*** • методологию принятия управленческих решений (З1); • основные технологии формирования и реализации организационно-управленческих решений (З2); • принципы распределения ответственности в иерархии управления (З3) ***Уметь:*** • собирать исходную информацию для принятия управленческих решений с использованием формализованных и неформальных методов (У1); • аргументировать целесообразность принятия управленческого решения (У2); • контролировать результаты ранее принятого решения (У3) ***Владеть:*** • навыками организации мониторинга процесса реализации управленческого решения (В1); • навыками корректировки управленческого решения в процессе его реализации (В2); • навыками выявления сотрудников - источников неформального сопротивления реализации управленческого решения (В3)	Контактная работа: Лекции Практикумы по решению задач Ситуационные практикумы Дидактические игры Самостоятельная работа: Практические домашние задания
способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций,	ОПК-3	***Знать:*** • методологию проектирования организационных структур управления (З4); • теоретические основы стратегического управления персоналом (З5); • принципы делегирования полномочий в иерархии управления (З6) ***Уметь:*** • формулировать предложения по	Контактная работа: Лекции Практикумы по решению задач Ситуационные практикумы Дидактические игры Самостоятель-ная

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия		оптимизации организационных структур управления (У4); • оценивать степень социальной ориентации стратегии управления человеческими ресурсами организации (У5); • планировать и осуществлять мероприятия по актуализации стратегии управления человеческими ресурсами организации (У6) ***Владеть:*** • навыками оценки соответствия стратегии управления человеческими ресурсами организации ее миссии и стратегии рыночного поведения (В4); • навыками планирования мероприятий по кадровому направлению деятельности организации (В5); • навыками выявления избыточных или недостаточных полномочий у должностных лиц (В6)	работа: Практические домашние за-дания

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Кадровое направление деятельности организации и основные аспекты управления им.	ОПК-2 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3)	2		2					2	17	Практикум по решению задач по теме 1/5 Дидактическая по теме 1/ 4 Практическое домашнее задание по теме 1/5
Тема 2. Система управления персоналом организации.	ОПК-2 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3) ОПК-3 (З4, З5, З6, У4, У5, У6, В4, В5, В6)	2		4	2				2	17	Практикум по решению задач по теме 2/5 Ситуационный практикум по теме 2/4 Дидактическая игра по теме 2/4 Практическое домашнее задание по теме 2/5
Тема 3. Регулирование численности персонала организации.	ОПК-2 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3)	2		2	2			4	2	17	Практикум по решению задач по теме 3/5 Ситуационный практикум по теме 3/4 Дидактическая игра по теме 3/4 Тренинг по теме 3/4 Практическое домашнее задание по теме 3/5
Тема 4. Развитие человеческого капитала организации.	ОПК-2 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2,	2		2					2	17	Практикум по решению задач по теме 4/5 Дидактическая

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
	В3)										игра по теме 4/4 Практическое домашнее задание по теме 4/5
Тема 5. Организация и мотивация труда персонала организации.	ОПК-2 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3)	2		2	4					17	Практикум по решению задач по теме 5/5 Ситуационный практикум по теме 5/4 Практическое домашнее задание по теме 5/5
Тема 6. Социальная и психологическая поддержка персонала организации.	ОПК-2 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3)	2		4				4	2	22	Практикум по решению задач по теме 6/5 Дидактическая игра по теме 6/4 Тренинг по теме 6 /4 Практическое домашнее задание по теме 6/5
Всего:	**ОПК-2, ОПК-3**	**12**		**16**						**107**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)		**144**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**4**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Кадровое направление деятельности организации и основные аспекты управления им

Понятие и структура человеческого капитала организации. Критерии качества человеческого капитала организации и механизм его влияния на ее рыночные позиции. Кадровые риски в деятельности организации. Основные направления инвестирования в развитие человеческого капитала организации.

Понятие и макроэкономические функции рынка труда, его сегментация. Инфраструктура рынка труда и основные его участники. Централизованное и децентрализованное регулирование рынка труда. Универсальные и специальные экономические законы, действующие на рынке труда.

Доктрины организации трудовых отношений как идеологическая основа управления персоналом. Доктрина эффективного потребления трудовых ресурсов, доктрина развития человеческого капитала организации, доктрина рационального сочетания мотивированности и ответственности персонала: преимущества, недостатки, рекомендации по практическому применению.

Зарубежный опыт управления персоналом организации и возможности использования его в современной России. Научная школа HR-менеджмента США, Западноевропейская научная школа HR-менеджмента, научная школа HR-менеджмента Японии: особенности стратегического управления персоналом и прикладных HR-технологий.

Тема 2. Система управления персоналом организации

Понятие и структура системы управления персоналом современной организации. Кадровая стратегия организации: типы и направления. Операционные системы HR-менеджмента. Блок обеспечения системы управления персоналом. Методические требования к управлению персоналом. Основы методики разработки и актуализации системыуправления персоналом.

Кадровая служба современной организации и ее место в иерархии управления. Функциональные обязанности кадровой службы. Особенности организационной структуры и деятельности кадровой службы в малом, среднем и крупном бизнесе.

Служебные отношения в системы управления персоналом современной организации. Стиль руководства и распределение полномочий. Этика служебных отношений.

Тема 3. Регулирование численности персонала организации

Планирование потребностей организации в персонале. Штатное расписание. Компетентностный подход в планировании требований по рабочим местам. Должностные инструкции сотрудников.

Процесс привлечения сотрудников с рынка труда: методы и варианты организации. Процедура отбора кандидатов на трудоустройство: заочная проверка кандидата, организация интервью и тестирование, встреча с потенциальным руководителем. Юридическое оформление отношений найма. Аутстаффинг как технология удовлетворения потребностей организации в человеческих ресурсах.

Процесс сокращения сотрудников: причины и связанные с ним рыночные опасности и возможности. Защита персонала организации от массовых сокращений. Организация процесса сокращения, обязательные и дополнительные компенсации сокращаемым работникам. Механизм аутплейсмента и его роль в процессе сокращения персонала.

Тема 4. Развитие человеческого капитала организации

Первичное профессиональное развитие новых сотрудников и их психологическая адаптация. Особенности первичного профессионального развития молодых специалистов. Технологии наставничества. Испытательный срок: задачи, технология организации, результаты.

Организация дополнительного обучения сотрудников организации. Программы повышение квалификации, профессиональная переподготовка, стажировка в сторонних организациях. Корпоративные учебные центры. Контроль результатов дополнительного обучения персонала.

Управление горизонтальной и вертикальной профессиональной карьерой сотрудников. Стратегические подходы к замещению руководящих должностей. Резерв на выдвижение и критерии отбора в него. Обучение и первичная адаптация молодых руководителей.

Тема 5. Организация и мотивация труда персонала организации

Организация труда персонала и ее место в системе современного HR-менеджмента. Индивидуальная, коллективная (бригадная) и проектная формы организации труда, возможности их применения в различных типах организаций.

Основы теории мотивации персонала. Основные формы имущественной и неимущественной мотивации. Базовые формы основной оплаты труда сотрудников: повременная, сдельная, коллективная и проектная. Инновационные технологии основной оплаты труда. Основные формы премирования сотрудников. Моральная мотивация персонала и особенности ее применения в отечественных условиях.

Тема 6. Социальная и психологическая поддержка персонала организации

Понятие и цели социальной поддержки персонала современной организации. Социальные гарантии. Стратегические подходы к организации социальной поддержки. Основные методы коллективной, групповой и индивидуальной социально-экономической поддержки. Методические требования к организациисоциальной поддержки.

Понятие и цели психологической поддержки персонала. Негативное влияние стрессов и конфликтов на качество человеческого капитала и результаты основной деятельности современной организации. Мониторинг состояния психологического климата в трудовом коллективе организации: формализованные и неформальные методы. Коррекция состояния психологического климата в организации.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Управление человеческими ресурсами» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, практикумы по решению задач, тренинги, ситуационные практикумы, дидактические 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 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 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.

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 экзамену.

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. Следует подготовиться к ответам на контрольные вопросы и к дискуссии по темам докладов, заявленных на семинаре. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся. 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 участии в групповых дискуссиях.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении практикума по решению задач

Решение задач на семинарах в форме контрольных работ используется для контроля факта приобретения обучающимися знаний и практических умений по соответствующей теме изучаемой дисциплины. Контрольная работа включает в себя 10 тестовых и 2 практических задания.

Пример контрольной работы по одной из тем курса имеется в разделе X настоящей Программы.

Подведение итогов контрольной работы 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 участию в проведении тренинга

Тренинг является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся

практических навыков поведения в определенных управленческих ситуациях.

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 практических задачах тренинга, критериях оценки действий участников 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 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 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 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. Пример практического задания по одной из тем курса имеется в разделе X настоящей Программы.

Выполненные практические задания по всем темам курса 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 рекомендации по организации самостоятельной работы

Данная форма работы направлена на самостоятельное изучение обучающимися отдельных вопросов по темам учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «Управление кадровой безопасностью организации» определяется тематическим планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Методические указания для обучающихся по организации самопроверки

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

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
Тема 1. Кадровое направление деятельности организации и основные аспекты управления им.	Зарубежный опыт управления персоналом организации и возможности использования его в современной России. Научная школа HR-менеджмента США, Западноевропейская научная школа HR-менеджмента, научная школа HR-менеджмента Японии: особенности стратегического управления персоналом и прикладных HR-технологий.	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму по решению задач, к дидактической игре, выполнение практического домашнего задания.	Решение заданий практикума по решению задач, выполнение заданий дидактической игры, выполнение практического домашнего задания.
Тема 2. Система управления персоналом организации.	Служебные отношения в системы управления персоналом современной организации. Стиль руководства и распределение полномочий. Этика служебных отношений.	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму по решению задач, к ситуационному практикуму, к дидактической игре, выполнение практического домашнего задания.	Решение заданий практикума по решению задач, выполнение заданий дидактической игры и ситуационного практикума, выполнение практического домашнего задания.
Тема 3. Регулирование численности персонала организации.	Аутстаффинг как технология удовлетворения потребностей организации в человеческих ресурсах. Механизм аутплейсмента и его роль в процессе сокращения персонала.	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму по решению задач, к ситуационному практикуму, к дидактической игре, к треннингу, выполнение практического домашнего задания.	Решение заданий практикума по решению задач, выполнение заданий дидактической игры и ситуационного практикума, участие в треннинге, выполнение практического домашнего задания.
Тема 4. Развитие человеческого капитала организации.	Технологии наставничества. Корпоративные учебные центры. Контроль результатов дополнительного обучения персонала. Обучение и первичная адаптация молодых руководителей.	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму по решению задач, к дидактической игре, выполнение практического домашнего задания.	Решение заданий практикума по решению задач, выполнение заданий дидактической игры, выполнение практического

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Форма контроля
			домашнего задания.
Тема 5. Организация и мотивация труда персонала организации.	Инновационные технологии основной оплаты труда. Основные формы премирования сотрудников.	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму по решению задач, к ситуационному практикуму, выполнение практического домашнего задания.	Решение заданий практикума по решению задач, выполнение заданий ситуационного практикума, выполнение практического домашнего задания.
Тема 6. Социальная и психологическая поддержка персонала организации.	Негативное влияние стрессов и конфликтов на качество человеческого капитала и результаты основной деятельности современной организации.	Работа с литературой, источниками в сети Internet, подготовка к практикуму по решению задач, к дидактической игре, к треннингу, выполнение практического домашнего задания.	Решение заданий практикума по решению задач, выполнение заданий дидактической игры, участие в треннинге, выполнение практического домашнего задания.

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Арсеньев, Ю. Н. Управление персоналом: модели управления : учебное пособие / Ю. Н. Арсеньев, С. И. Шелобаев, Т. Ю. Давыдова. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 288 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685023 (дата обращения: 04.02.2022). – ISBN 5-238-00790-6. – Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Макарова, И. К. Управление человеческими ресурсами : учебное пособие / И. К. Макарова. – Москва : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2005. – 143 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90787 (дата обращения: 04.02.2022). – Текст : электронный.

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Законодательные акты		
1.	Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗв редакции от	http://www.consultant.ru

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	29.07.2017	
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
Порталы		
1.	Тематический портал - кадровый консалтинг	https://www.nkvclub.ru/
2.	Тематический портал – подборка информации для менеджеров по персоналу	http://www.hrm.ru
2.	Тематический портал – новости в сфере управления персоналом	http://www.hr-ua.com
	Сайт журнала «Директор по персоналу»	https://www.hr-director.ru/
3.	Сайт журнала «Управление персоналом»	http://www.top-personal.ru
4.	Сайт журнала «Кадровое дело»	www.kdelo.ru

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- специальные помещения, представляющие собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования (мультимедийный проектор, экран, ПК).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление человеческими ресурсами» проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Практикум по решению задач	Используются для проверки факта приобретения студентами знаний и практических умений по наиболее важным вопросам изучаемой темы	***5 баллов*** – 9 или 10 правильных ответов на тестовые задания, оба правильно решенные практические задания; ***4 балла*** – 7 или 8 правильных ответов на тестовые задания, оба правильно решенные практические задания; ***2-3 балла*** –5 или 6 правильных ответов на тестовые задания, оба правильно решенные практические задания; ***1 балл*** – не менее 5 правильных ответов на тестовые задания, одно правильно решенное практическое задание; ***0 баллов*** – менее 5 правильных ответов на тестовые задания, ни одного правильно решенного практического задания или работа вообще не сдана на проверку.	***ОПК-2*** (З1, З2, З3, У2, У3, У4)
2.	Ситуационные практикумы	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая работу в микро-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы.	***4 балла*** – решение содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; ***3 балла***– решение содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; ***1-2 балла***– решение содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; ***0 баллов*** – решение неполное, , не содержит точных ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд.	***ОПК-2*** (З1, З2, З3, У2, У3, У4) ***ОПК-3*** (З4, З5, З6, У4, У5, У6, В4, В5, В6)
3.	Дидактическая игра	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая участие обучающихся в групповой дискуссии по обсуждению	***4 балла*** – участник игры, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии; ***3 балла*** – участник игры, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но	***ОПК-2*** (З1, З2, З3, У1, У2, У3 В1, В2, В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		профессионального важной проблемы в рамках дисциплины. Каждый из участников игры выполняет роль одного из должностных лиц условной организации. Оценивается по результатам их выступлений и последующего участия в дискуссии.	недостаточно аргументировано 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 аргументировано 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.	
4.	Тренинг	Одна из интерактивных форм обучения, целью которого является приобретение обучающимся практических навыков поведения в определенных управленческих ситуациях	***4 балла*** – участник правильно и детально формулировал и корректно обосновывал модель поведения в рассматриваемой управленческой ситуации; ***2-3 балла*** – участник правильно, но недостаточно детализировано формулировал модель поведения в рассматриваемой управленческой ситуации, корректно ее обосновывая; ***1 балл*** – участник правильно, но недостаточно детализировано формулировал модель поведения в рассматриваемой управленческой ситуации, корректного обоснования не сделано; ***0 баллов*** – участник неправильно сформулировал модель поведения в рассматриваемой управленческой ситуации или отказался от ответа на соответствующие вопросы.	***ОПК-2*** (З1, З2, З3, У2, У3, У4) ***ОПК-3*** (З4, З5, З6, У4, У5, У6, В4, В5, В6)
5.	Практические задания для самостоятельной работы	Используются для проверки факта приобретения студентами теоретических знаний по изученной теме	***5 баллов*** – оба правильно решенные практические задания; ***4 балла*** – решения практических заданий содержат неточности; ***2-3 балла*** – решения практических заданий содержат неточности и ошибки; ***1 балл*** – одно правильно решенное практическое задание; ***0 баллов*** –ни одного правильно решенного практического задания или практическая работа вообще не сдана на проверку.	***ОПК-2*** (З1, З2, З3, У2, У3, У4) ***ОПК-3*** (З4, З5, З6, У4, У5, У6, В4, В5, В6)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен ОПК-2, ОПК-3	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 предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №3 – 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 (в случае, когда обучающимся по результатам ТКУ набрано 50 и более баллов, но он хочет получить более высокую оценку на ИМ, ему необходимо решить только задание №3 из выбранного экзаменационного билета).	Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **90-100 баллов (отлично)**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено полностью правильно. Студент правильно интерпретирует полученный результат. **70-89 баллов (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено в целом правильно. Студент в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50-69 баллов (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено частично. **менее 50 баллов (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Типовое задание для практикума по решению задач

I.Решите тестовое задание:

1. Человеческий капитал организации оценивается с использованием … показателей.

а) количественных;

б) качественных;

в) как количественных, так и качественных.

2. Инвестиции в развитие человеческого капитала организации осуществляются, прежде всего, в целях …

а) укрепления отношений корпоративного духа;

б) улучшения конкурентных позиций на рынке профильной для нее продукции (товаров, услуг);

в) повышения ее имиджа на рынке труда как социально ответственного работодателя.

3. Рынок труда регулируется … порядке.

а) в централизованном;

б) в децентрализованном;

в) как в централизованном, так и в децентрализованном.

4. На рынке труда закон конкуренции влияет на экономическое поведение …

а) всех его субъектов, но прежде всего, работников;

б) всех его субъектов, но прежде всего, работодателей;

в) всех его субъектов в равной степени.

5. Эффективное управление процессом развития человеческого капитала организации отражает требования закона …

а) рыночной конкуренции;

б) соответствия спроса и предложения;

в) перемены труда.

6. Более опасной для работодателя формой реализации кадровых рисков количественного характера выступает … персонала.

а) переизбыток;

б) недостаток;

в) низкая ответственность.

7. Более опасной для работодателя формой реализации кадровых рисков качественного характера выступает … персонала.

а) недостаточная компетентность;

б) недостаточная ответственность;

в) недостаточная лояльность.

8. Особенности трудовой ментальности россиян … вероятность реализации кадровых рисков.

а) увеличивают;

б) уменьшают;

в) не оказывают влияния на.

9. Доктрина эффективного потребления трудовых ресурсов выступает в качестве идеологической основы кадровой стратегии работодателей, ориентированных на использование преимущественно … персонала.

а) высокооплачиваемого;

б) низкооплачиваемого;

в) элитного.

10. Доктрина развития человеческого капитала организациидолжна выступать в качестве идеологической основы кадровой стратегии … отечественных работодателей:

а) большинства;

б) ограниченной части;

в) всех.

II.Решите практические задания:

1. Определите приоритетные формы инвестиций в развитие человеческого капитала организаций – работодателей, заполнив для этого правую графу таблицы:

Направление инвестиций	***Форма инвестирования (конкретные затраты работодателя 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 работодателя 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	

Типовой сценарий дидактической (деловой) игры

Тема/проблема: Обсуждение проекта корпоративной целевой программы повышения качества человеческого капитала организации.

Концепция игры: На совещании у первого руководителя организации обсуждаются следующие вопросы, связанные с решением поставленной задачи:

- ужесточение процедуры отбора кандидатов на трудоустройство, в целях отсева претендентов с низким по качеству человеческим капиталом;
- активизации процесса переманивания наиболее ценных сотрудников у конкурентов;
- создание корпоративного учебного центра и регулярное обучение в нем сотрудников организации с отрывом от производства;
- формирование резерва на выдвижение;
- введение для ключевых сотрудников организации индивидуальных социальных льгот;
- повышение эффективности психологической поддержки сотрудников организации.

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:

- первый руководитель – президент крупного банка;
- вице-президент по персоналу;
- психолог службы персонала;
- специалист службы персонала по рекрутингу;
- специалист службы персонала по организации дополнительного обучения сотрудников;
- вице-президент по безопасности;
- финансовый директор банка;
- руководитель одного из структурных подразделений банка (выраженный консерватор);

- руководитель одного из структурных подразделений банка (выраженный реформатор).

Типовое задание к ситуационному практикуму

Тема ситуационного практикума: «Актуализация ОСУ службы персонала на предприятиях малого, среднего и крупного бизнеса».

Цель практикума: выявление особенностей обеспечения кадровой безопасности организаций, представляющих наиболее представительные по числу занятого населения отрасли экономики.

Порядок выполнения задания практикума:

1. Вся аудитория разбивается на три группы (команды), каждая из которых ориентирована на исследование одной из следующих категорий организаций работодателей:

- малое предприятие – со штатом в 25-30 сотрудников;
- среднее предприятие со штатом 250-300 сотрудников;
- транснациональная (т.е. имеющая зарубежную филиальную сеть) корпорация.

2. Каждая из команд должна:

- дать краткое описание организационной структуры управления (ОСУ) кадровой службы, характерной для соответствующего типа работодателей;
- раскрыть преимущества и недостатки традиционного подхода к проектированию ОСУ для рассматриваемого типа работодателей;
- сформулировать и доказательно обосновать возможные изменения в ОСУ кадровой службы;
- сформулировать новые возможности и возможные проблемы, связанные с реализацией предлагаемых инноваций.

3. Результатом работы команды выступает «Экспертное заключение». Оно составляется в свободной творческой форме и содержит аргументированные рекомендации, адресованные соответствующей категории работодателей по вопросу оптимизации ОСУ кадровой службы.

При составлении заключения рекомендуется учитывать:

- специфику национальной трудовой ментальности россиян;
- исторически сложившиеся в нашей стране традиции управления персоналом.

4. Для повышения эффективности работы, в структуре команды рекомендуется выделить следующие роли:

- «лидер команды» – координатор работы (1 человек);
- «эксперты» – наиболее компетентные в рассматриваемых вопросах слушатели (не более 3-5 человек);
- «критики» – остальные члены команды, принимающие участие в обсуждении и выступающие с критическими замечаниями в процессе подготовки отчета о проделанной работе.

5. На подготовку «Экспертного заключения» в письменной форме командам отводится 30 минут, после чего лидеры команд выступают с докладами. Доклад имеет продолжительность 8-10 минут и должен включать в себя:

- основные положения письменного заключения;
- иллюстративные примеры из практики конкретных организаций.

6. После завершения каждого из докладов членам остальных команд рекомендуется задавать вопросы и инициировать краткие дискуссии.

Типовое задание к тренингу

Тема тренинга: «Правила поведения кандидата на трудоустройство на интервью в службе персонала потенциального работодателя».

Цель тренинга: приобретение обучающимся навыков правильного поведения во время прохождения интервью со специалистом кадровой службы как необходимой процедуры трудоустройства.

Сценарий проведения тренинга:

1. Преподаватель информирует аудиторию о целях тренинга и порядке его проведения и формулирует обсуждаемые вопросы:

- как заранее подготовиться к интервью?
- как обеспечить привлекательный внешний вид (одежда, прическа, макияж, атрибуты)?
- во сколько приехать к потенциальному работодателю?
- как правильно зайти в помещение и представиться?
- как правильно сесть?
- куда надо смотреть, слушая задаваемые вопросы и отвечая на них?
- надо ли жестикулировать во время ответов на вопросы?
- какую паузу надо делать перед ответом на заданный вопрос?
- как надо отвечать на типовые вопросы?
- как надо отвечать на откровенно провокационные вопросы (при использовании специалистом кадровой службы методики стресс - интервью)?
- как надо прощаться и покидать помещение?

2. Преподаватель отвечает на возможные вопросы студентов по порядку проведения тренинга и обсуждаемые на нем вопросы.

3. По каждому вопросу тренинга реализуются следующие три технологических этапа:

- преподаватель формулирует вопрос;
- обучающиеся высказывают свои версии правильного поведения на интервью в формате дискуссии;
- преподаватель подводит итоги дискуссии, формулирует правильную версию поведения и объясняет (аргументирует) ее.

4. После обсуждения всех вопросов тренинга преподаватель подводит его итоги, отвечает на вопросы студентов и выставляет оценки активным участникам.

Типовое практическое задание для самостоятельной работы

1. Распределите позиции перечня стратегических подходов, расположенного под таблицей, по соответствующим им типам кадровой стратегии:

Кадровая стратегия открытого типа	***Кадровая стратегия закрытого типа***

Перечень стратегических подходов:

- ориентация на актуализацию кадровой стратегии силами приглашенных со стороны HR-консультантов;
- ориентация на создание и содержание собственного корпоративного учебного центра;
- ориентация на привлечение новых сотрудников через рекрутинговые агентства;
- ориентация на собственный резерв на выдвижение при замещении вакантных руководящих должностей;
- ориентация на активное использование механизма аутстаффинга при замещении вакансий;
- ориентация на услуги муниципальной службы занятости;
- ориентация на замещение вакантных рабочих мест менеджеров высшего и среднего звена руководителями, приглашенными из других организаций;
- ориентация на передачу функций кадрового делопроизводства на аутсорсинг.

2. Определите состав корпоративных регламентов по каждой из операционных подсистем HR-менеджмента, заполнив для этого правую графу таблицы:

Операционные подсистемы	***Корпоративные регламенты, необходимые для Функционирования подсистемы***
Подсистема регулирования численности персонала	
Подсистема развития персонала	
Подсистема организации труда персонала	
Подсистема мотивации персонала	
Подсистема социально-экономической и психологической поддержки	

3. Определите перечень наименований должностей в штатном расписании службы персонала, функционирующей на предприятиях

различных по масштабам сфер бизнеса. Заполните для этого соответствующие графы приведенной ниже таблицы:

Малое предприятие (в службе персонала 1 человек)	***Среднее предприятие (в службе персонала 3 человека)***	***Крупное предприятие (в службе персонала 6 человек)***

Ожидаемый результат: подтверждение факта приобретения студентами теоретических знаний и практических умений по одной из тем изучаемой дисциплины.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа: теоретические вопросы на знание базовых понятий предметной области дисциплины:

1. Раскрыть содержание понятия «человеческий капитал организации».
2. Раскрыть содержание понятия «человеческий фактор в деятельности организации».
3. Раскрыть содержание понятий «национальный трудовой менталитет».
4. Раскрыть содержание понятия «кадровая политика организации».
5. Раскрыть содержание понятия «операционная подсистема HR-менеджмента».
6. Раскрыть содержание понятия «блок обеспечения HR-менеджмента».
7. Раскрыть содержание понятия «профессиональные компетенции работника».
8. Раскрыть содержание понятия «профессиональные важные личностные компетенции работника».
9. Раскрыть содержание понятия «компетентностный подход к управлению персоналом».
10. Раскрыть содержание понятия «рынок труда».
11. Раскрыть содержание понятия «аутстаффинг».
12. Раскрыть содержание понятия «аутплейсмент».
13. Раскрыть содержание понятия «рекрутинг».

14. Раскрыть содержание понятия «рекрутинговое агентство».
15. Раскрыть содержание понятия «HR-аудит».
16. Раскрыть содержание понятия «HR-консалтинг».
17. Раскрыть содержание понятия «лояльность персонала».
18. Раскрыть содержание понятия «корпоративный дух».
19. Раскрыть содержание понятия «HR-менеджер».
20. Раскрыть содержание понятия «HR-технология».
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 «персональное досье сотрудника».

Задания 2 типа: теоретические вопросы, позволяющие оценить степень владения студента принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними:

1. Раскройте разницу между понятиями «человеческие ресурсы» и «человеческий капитал» организации.
2. Раскройте механизм влияния качества человеческого капитала организации на ее рыночные позиции.
3. Раскройте разницу между понятиями «социально-ориентированная кадровая стратегия» и «асоциальная кадровая стратегия».
4. Раскройте разницу между кадровой стратегией открытого и закрытого типа.
5. Раскройте механизм влияния человеческого фактора на результаты деятельности организации.
6. Раскройте разницу между двумя кадровыми документами «личное дело сотрудника» и «персональное досье сотрудника».
7. Раскройте взаимосвязь между доктриной организации трудовых отношений, на которую ориентируются том менеджеры организации и степенью социальной ориентации ее кадровой стратегии.
8. Раскройте разницу между понятиями «горизонтальная профессиональная карьера» и «вертикальная профессиональная карьера».
9. Раскройте разницу между понятиями «имущественная мотивация сотрудника» и «неимущественная мотивация сотрудника».
10. Аргументируйте целесообразность инвестиций в развитие человеческого капитала организации.
11. Определите основные направления использования результатов планирования требований по рабочим местам.
12. Определите основные направления использования результатов аттестации сотрудников.
13. Раскройте возможные стратегические подходы к выбору приоритетного критерия отбора кандидатов в резерв на выдвижение.

14. Определите основные задачи использования технологии испытательного срока для новых сотрудников организации.

15. Определите основные задачи использования технологий моральной мотивации персонала современной организации.

16. Раскройте механизм влияния корпоративного духа в трудовом коллективе организации на результаты ее основной деятельности.

17. Раскройте механизм негативного влияния стрессов на конечные результаты работы организации.

18. Раскройте механизм негативного влияния конфликтов между сотрудниками на конечные результаты работы организации.

19. Аргументируйте влияние профессионально важных личностных компетенций сотрудника на результаты его трудовой деятельности.

20. Раскройте механизм влияния закона рыночной конкуренции на трудовое поведение работников на внешнем и внутрифирменном рынке труда.

21. Раскройте механизм влияния закона соответствия спроса и предложения человеческих ресурсов на ситуацию на отраслевом или региональном рынке труда.

22. Раскройте механизм влияния закона перемены труда на кадровую стратегию работодателей.

23. Раскройте рыночные возможности и рыночные опасности для работодателя, связанные с активным использованием аутстаффинга.

24. Раскройте возможные проявления нелояльности со стороны сотрудников и связанные с этим опасности для работодателя.

25. Определите основные задачи использования технологий психологической поддержки персонала современной организации.

Задания 3 типа: задания на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучаемых выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности:

1. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективный метод привлечения с внешнего рынка труда указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ 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 организаций работодателей:

№№ п.п.	***Категория организаций***	***Рекомендуемые сервисные услуги, предлагаемые на рынке труда***
1.	Кризисная организация, нуждающаяся в сокращении штата	
2.	Организация с небольшим стажем работы на рынке, нуждающаяся в срочном заполнении вакансий дефицитных на рынке труда специалистов и руководителей	
3.	Организация с сезонным характером производства	
4.	Малое предприятие, нуждающееся в реформировании системы HR-менеджмента	

3. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив конкретные формы инвестиций работодателя 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 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.	Сотрудники штабной службы	
4.	Коллектив архитекторов	

5. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективную форму премирования для указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ п.п.	***Категория сотрудников***	***Рекомендуемый вариант премирования***
1.	Сотрудники штабной службы	

№№ п.п.	Категория сотрудников	Рекомендуемый вариант премирования
2.	Топ менеджеры	
3.	Сотрудники любого подразделения организации	
4.	Руководители структурных подразделений	

6. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив практическую форму реализации компетентностного подхода по указанным в левой графе направлениям кадровой работы в организации:

№№ п.п.	Направление кадровой работы в организации	Конкретная форма реализации компетентностного подхода
1.	Планирование требований по рабочим местам	
2.	Организация процесса сокращения персонала	
3.	Организация процесса дополнительного обучения персонала	
4.	Организация отбора кандидатов в резерв на выдвижение	

7. 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.	Сотрудники штабной службы	
4.	Коллектив архитекторов	

8. 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.	Топ менеджеры	
2.	Эксперты по внешним финансовым и товарным рынкам	
3.	Менеджеры по продажам	
4.	Рядовые исполнители	

9. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив практическую форму реализации компетентностного подхода по указанным в левой графе направлениям кадровой работы в организации:

№№ п.п.	Направление кадровой работы в организации	Конкретная форма реализации компетентностного подхода
1.	Организация процесса первичного развития новых сотрудников	
2.	Организация процесса отбора кандидатов на трудоустройство	
3.	Организация процесса психологической поддержки персонала	
4.	Организация процесса оплаты труда персонала	

10. 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	
4.	Крупная промышленная корпорация с собственным учебным центром	

11. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив категорию сотрудников, для которой будет наиболее эффективна форма дополнительного обучения, указанная в левой графе:

№№ п.п.	Категория сотрудников	Рекомендуемый вариант дополнительного обучения
1.	Обучение непосредственно на рабочих местах	
2.	Обучение в сторонних специализированных организациях	
3.	Стажировка в однотипных организациях	
4.	Тренинг, проводимый в организации приглашенным консультантом	

12. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективные инструменты психологической поддержки для указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ п.п.	Категория сотрудников	Рекомендуемые инструменты психологической поддержки
1.	Топ менеджеры	
2.	Менеджеры по обслуживанию элитных клиентов	
3.	Руководители структурных подразделений	
4.	Рядовые исполнители	

13. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективные инструменты социальной поддержки для указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ п.п.	***Категория сотрудников***	***Рекомендуемые инструменты социальной поддержки***
1.	Топ менеджеры	
2.	Менеджеры и специалисты среднего звена	
3.	Ценные для организации специалисты предпенсионного возраста	
4.	Рядовые исполнители	

14. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив категории сотрудников организации, на которых должны быть направлены инструменты психологической поддержки, указанные в левой графе:

№№ п.п.	***Инструменты социальной поддержки***	***Категория сотрудников***
1.	Тренинги по профилактике стрессов	
2.	Периодические интервью с психологом, направленные на выявление «раздражающих психологических факторов»	
3.	Тренинги по оперативному выявлению и пресечению конфликтов в трудовом коллективе	
4.	Регулярные беседы с психоаналитиком	

15. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив форму организации психологической поддержки персонала, на которую следует приоритетно ориентироваться указанным в левой графе типам работодателей:

№№ п.п.	***Категория организаций работодателей***	***Рекомендуемая форма организации психологической поддержки***
1.	Крупная корпорация	
2.	Малое высокорентабельное предприятие, использующее высокоинтеллектуальный наемный труд	
3.	Организация, ориентированная на массовое использование неквалифицированной рабочей силы	

16. 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	

17. 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 рисковкачественного характера	Рекомендуемые HR-технологии
1.	Риск недостаточной квалификации персонала	
2.	Риск недостаточной ответственности персонала	

18. 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 работодателя (хищения, разглашение конфиденциальной информации и т.п.)	

19. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективные HR-технологии (не менее 2-х по каждой строке), направленные на практическую реализацию требований указанных в левой графе законов, обеспечивающих децентрализованное регулирование рынка труда:

№№ п.п.	Законы, обеспечивающие децентрализованное регулирование рынка труда	Рекомендуемые HR-технологии
1.	Закон перемены труда	
2.	Закон непрерывного улучшения условий труда	

20. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив основные функции указанных в левой графе инстанций и должностных лиц в области организации процесса первичного развития новых сотрудников:

№№ п.п.	***Должностные лица и инстанции***	***Функции по организации процесса первичного развития новых сотрудников***
1.	Специалист кадровой службы, отвечающий за развитие персонала	
2.	Психолог кадровой службы	
3.	Служба безопасности	
4.	Руководитель структурного подразделения	
5.	Непосредственный технический руководитель (или наставник) нового сотрудника	

21. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив основные функции указанных в левой графе инстанций и должностных лиц в области организации аттестации сотрудников:

№№ п.п.	***Должностные лица и инстанции***	***Функции по организации аттестации сотрудников***
1.	Специалист кадровой службы, отвечающий за оценку персонала	
2.	Психолог кадровой службы	
3.	Служба безопасности	
4.	Руководитель структурного подразделения	
5.	Непосредственный технический руководитель (или наставник) нового сотрудника	

22. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив основные функции указанных в левой графе инстанций и должностных лиц в области организации процесса дополнительного обучения сотрудников:

№№ п.п.	***Должностные лица и инстанции***	***Функции по организации процесса дополнительного обучения сотрудников***
1.	Специалист кадровой службы, отвечающий за развитие персонала	
2.	Психолог кадровой службы	
3.	Финансовая служба	
4.	Руководитель структурного подразделения	
5.	Непосредственный технический руководитель нового сотрудника	

23. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив основные функции указанных в левой графе инстанций и должностных лиц в области организации процесса актуализации корпоративной системы HR-менеджмента:

№№ п.п.	***Должностные лица и инстанции***	***Функции по организации процесса актуализациикорпоративной системы HR-менеджмента***
1.	Первый руководитель организации	
2.	Служба персонала	
3.	Финансовая служба	
4.	Руководители структурных подразделений	

24. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив основные ПВЛК (профессионально важные личностные качества), необходимые указанным в левой графе категориям сотрудников:

№№ п.п.	***Категории сотрудников***	***Необходимые ПВЛК***
1.	Менеджер по продажам	
2.	Специалист по PR	
3.	Бухгалтер	
4.	Специалист по управленческому консультированию	

25. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив основные ПВЛК (профессионально важные личностные качества), необходимые указанным в левой графе категориям сотрудников:

№№ п.п.	***Категории сотрудников***	***Необходимые ПВЛК***
1.	Руководитель любого уровня	
2.	Специалист – разработчик инновационных продуктов (технологий, услуг и т.п.)	
3.	Технический исполнитель	

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины «Стратегический менеджмент»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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....7

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....12

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины....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, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы....14

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....15

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Стратегический менеджмент» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 базовую часть Блока 1 учебных планов по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Изучение дисциплины позволяет сформировать у обучаемых необходимые профессиональные компетенции и развить ряд практических навыков и умений, позволяющих впоследствии принимать участие в подготовке оптимальных управленческих решений стратегического характера применительно к конкретной организации в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Теория менеджмента», «Лидерство», «Управление собственным бизнесом», «Управление человеческими ресурсами», «Конкуренция в предпринимательстве», «Управление проектами», «Решение функциональных задач стартапа», «Психологические технологии в управлении бизнесом».

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи изучения дисциплины «Стратегический менеджмент» — 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 компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки Менеджмент (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов изучения дисциплины**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия	**ОПК-3**	**Знать:** • экономические интересы основных заинтересованных групп (З1); • типовую организационную структуру и функции департамента стратегического развития (З2) **Уметь:** • осуществлять сравнение оперативного и стратегического управления организацией (У1)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа: работа с учебником и конспектом

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Сущность и содержание стратегического менеджмента	ОПК-3 (У1)	2		2						18	Практ. по реш. задач /10
Тема 2. Миссия и стратегические цели организации	ОПК-3 (У1)	2	1	1						18	Дискуссия /5; Практ. по реш. задач /10
Тема 3. Стратегический анализ	ОПК-3 (З1)	2		2						18	Практ. по реш. задач /10 Практ. по реш. задач /10 Практ. по реш. задач /10
Тема 4. Стратегии организации	ОПК-3 (У1)	2	1		1					18	Дискуссия /5 Ситуац. практ. /10
Тема 5. Стратегическое планирование	ОПК-3 (У1)	2	1	1						18	Дискуссия/5 Практ. по реш. задач /10
Тема 6. Реализация стратегии	ОПК-3 (З2)	2	1	1						21	Дискуссия/5 Практ. по реш. задач /10
Всего:	**ОПК-3**	**12**	**4**	**7**	**1**					**111**	**100**
Контроль, час	**9**										**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, практикумы по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы студентов 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 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 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.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Стратегический менеджмент» 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	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема.1. Сущность и содержание стратегического менеджмента.	Основные показатели результативности финансово-хозяйственной деятельности организации. Школы стратегического менеджмента	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка к практикуму по решению задач.	Литература по теме 1. ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru	Конспект, решение задач
Тема 2. Миссия и стратегические цели организации.	Экономические интересы основных заинтересованных групп.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка к практикуму по решению задач	Литература по теме 2. ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru	Конспект, участие в дискуссии, решение задач
Тема.3. Стратегический анализ.	Карта стратегических групп. Критические факторы конкурентного успеха организации в отрасли.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка к практикумам по решению задач.	Литература по теме 3. ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru	Конспект, решение задач
Тема.4. Стратегии компаний.	Отраслевые стратегии. Функциональные стратегии.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка	Литература по теме 4. ЭБС «Университетская библиотека ONLINE»	Конспект, участие в дискуссии, выполнение ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		к ситуационному практикуму.	http://biblioclub.ru	
Тема.5. Стратегическое планирование	Структура и основные показатели стратегического плана.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка к практикуму по решению задач.	Литература по теме 5. ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru	Конспект, участие в дискуссии, решение задач
Тема.6. Реализация стратегии	Сопротивление стратегическим изменениям. Типовая организационная структура и функции департамента стратегического развития.	Работа с литературой и Интернет-источниками. Конспектирование. Подготовка к семинару, подготовка к практикуму по решению задач.	Литература по теме 6. ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru	Конспект, участие в дискуссии, решение задач

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. 1. 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: http://biblioclub.ru.

Дополнительная литература:

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). [Электронный ресурс]. URL: http://biblioclub.ru

3. 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: http://biblioclub.ru

4. 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. [Электронный ресурс]. URL: http://biblioclub.ru

5. 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: http://biblioclub.ru.

6. 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: http://biblioclub.ru/

7. 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: http://biblioclub.ru.

8. Фомичев А. Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / А.Н. Фомичев. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 468 с. – Режим доступа: по подписке. URL: http://biblioclub.ru

9. 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. [Электронный ресурс]. URL: http://biblioclub.ru

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

№	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/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные 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;

• помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации;

• помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

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 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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Стратегический менеджмент» проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
1	Дискуссия	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения вопроса, вынесенного на самостоятельное изучение, и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	5 (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 (4-3) – аргументированное выступление; владение терминологией по изучаемой теме; активное участие в обсуждении других проблем. 2-1 (2-1) – недостаточно аргументированное выступление по одной из проблем; уместные дополнения по одной-двум проблемам. 0 (0) – полное отсутствие активности или попытка неаргументированного выступления (неуместного дополнения).	ОПК-3 (З1, З2)
3	Практикум по решению задач.	Структурированный, управляемый преподавателем процесс выполнения студентами учебных заданий,	5 (10-8) – задача решена полностью и корректно; использованы все необходимые методики и инструменты; сделан полный вывод с использованием профессиональной	ОПК-3 (У1)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
		предполагающих применение комплексного, творческого подхода к решению поставленных практических заданий (задач).	терминологии. 4-3 (7-4) – задача решена полностью, но с незначительными ошибками; использованы не все необходимые методики и инструменты; сделан недостаточно полный вывод. 2-0 (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.	
4.	Ситуационный практикум.	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.	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.	ОПК-3 (У1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен / ОПК-3	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 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40. **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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

1. Типовые вопросы для подготовки к семинарам

Семинар темы 1 и 2 (З5, З6, З8)

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.

Особенности стратегических решений и роль персонала в их реализации.

Семинар темы 3 и 4 (31, 312-314)

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 тема 5 (33, 36, 310, 311)

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 тема 6 (32, 34)

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 стратегическим изменениям.

5. Типовая организационная структура и функции департамента стратегического развития.

2. Типовые практикумы по решению задач

Практикум по решению задач № 1 Тема 1. Сущность и содержание стратегического менеджмента (У1)

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 (У4)

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 (У5)

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 (У6)

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 (В1)

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 (У3)

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 (У2)

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 (У7)

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».

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Стратегический менеджмент» проводится в форме экзамена.

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 основные заинтересованные группы? Приведите классификацию стратегических целей.

12. Объясните понятие стратегии организации по: О. Виханскому, И. Ансоффу, А. Томпсону и А. Дж. Стрикленду, Г. Минцбергу.

13. В чем заключается сущность стратегического планирования?

14. Объясните различия между стратегическим планированием и стратегическим менеджментом.

15. Дайте определение сущности стратегического планирования.

16. Приведите классификацию форм стратегического планирования, дайте их характеристику.

17. Что такое стратегия фирмы? Приведите характеристики стратегий.

18. Приведите классификацию стратегий.

19. Какие бывают базовые стратегии? Дайте их характеристику.

20. Какие бывают стратегии достижения конкурентных преимуществ? Дайте их характеристику.

21. Какие бывают стратегии поведения в конкурентной среде. Дайте их характеристику.

22. Какие бывают Отраслевые стратегии. Дайте их характеристику.

23. Какие бывают Портфельные стратегии. Дайте их характеристику.

24. Какие бывают Функциональные стратегии. Дайте их характеристику.

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 деятельнои др.

Приведите примеры факторов внешней среды, по три фактора в каждой из PEST-областей. Укажите силу их влияния на деятельность предприятия и вероятность изменения.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Управление проектами»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 13
VII. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 14
VIII. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ 14
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 15
X. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 15

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Управление проектом» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 г. № 7.

Дисциплина «Управление проектом» 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 базовую 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.

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**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия	ОПК-3	**Знать:** - основные характеристики операционного (производственного) процесса проекта (З4); - основные методы организации операционных (производственных) процессов проекта (З5); - основные критерии оценки принятия решений в управлении операционными (производственными) процессами проекта (З6); **Уметь:** - определять основные характеристики операционного (производственного) процесса при выполнении проектов (У4); - находить основные методы управления операционной деятельностью в конкретных ситуациях (У5); - рассчитывать основные показатели эффективности выполнения операционного (производственного) процесса проектов (У6); **Владеть:** - навыками расчета основных характеристик операционного (производственного) процесса при выполнении проектов (В4); - основными методами управления операционной деятельностью в конкретных ситуациях (В5); - навыками расчета основных показателей эффективности выполнения операционного (производственного) процесса проектов (В6).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/Баллы
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
Заочная форма											
Тема 1. Основные подсистемы и элементы управления проектами.	ОПК-3 (З4, З5, З6; У4, У5, У6; В4, В5, В6);	1		1						22	Практикум по решению задач №1/9, №2/9
Тема 2. Процессы и функции управления проектами. Управление рисками проекта.	ОПК-3 (З4, З5, З6; У4, У5, У6; В4, В5, В6);	1		1						22	Практикум по решению задач №3/9,
Тема 3. Целеполагание в проектах. Календарное планирование и организация системы контроля проекта.	ОПК-3 (З4, З5, З6; У4, У5, У6; В4, В5, В6);	1		1						22	Практикум по решению задач №4/9, №5/9, №6/9.
Тема 4. Управление персоналом и коммуникациями проекта.	ОПК-3 (З4, З5, З6; У4, У5, У6; В4, В5, В6);	1		1	2					22	Ситуационный практикум №1/4 Ситуационный практикум №2/4
Тема 5. Управление операционными (производственными) процессами проекта.	ОПК-3 (З4, З5, З6; У4, У5, У6; В4, В5, В6);	1		1	2					22	Практикум по решению задач №7/9, №8/9,
Тема 6. Бизнес-планирование создания и развития проектной деятельности организации.	ОПК-3 (З4, З5, З6; У4, У5, У6; В4, В5, В6);	1		1						20	Практикум по решению задач №9/9, №10/9,

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА/Баллы
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
Заочная форма											
Тема 7. Информационные технологии управления проектами.	ОПК-3 (З4, З5, З6; У4, У5, У6; В4, В5, В6);	2			2					21	Конспект лекции по теме 7/2
Всего:	**ОПК-3**	**8**		**6**	**6**					**151**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)		**180**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**5**									

IV. 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. Категории эффективности проекта. Технико-экономические показатели проекта: себестоимость, прибыль, цена, рентабельность, объем инвестиций, чистый дисконтированный, срок окупаемости и др.). Организационная структура управления проектами. Виды организационных структур: линейная, функциональная, проектная, матричная, смешанная.

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. Основные этапы и порядок разработки технологических (процессных) и продуктовых инноваций, программы организационных изменений. 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. Принципы построения системы контроля.

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, распределение проектной информации, представление отчетности, административное завершение. Разработка плана управления коммуникациями проекта. Подбор персонала.

Сущность и методы делового общения, переговоры и проведение совещаний, распределение заданий при выполнении проектов. Правила и форма деловой переписки, сущность и виды электронных коммуникаций 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, оценка внешней среды относительно развития направлений проектной деятельности, основные методы бизнес-планирования. Основные направления и методы развития деятельности, продуктов организации. Система сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов. Реорганизация бизнес-процессов.

V. 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

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 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 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 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 информационно-коммуникационной сети «Интернет» Подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по Ситуационному практикуму
Тема 5. Управление операционными	Основные, вспомогательные и обслуживающие	Работа с литературой,	Подготовка к защите задания по

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Форма текущего контроля
(производственными) процессами проекта	операционные процессы.	включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Практикуму по решению задач
Тема 6. Бизнес-планирование создания и развития проектной деятельности организации	Постановка на налоговый учет, получение кодов статистики, постановка на учет во внебюджетные фонды, регистрация ИП, ликвидация юрлица, очередность удовлетворения кредиторов при ликвидации общества, снятие с налогового учета.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму	Подготовка к защите задания по Практикуму по решению задач

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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&id=227270. – ISBN 978-5-7598-0868-8. – Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. ГОСТ Р ИСО 21500:2014. Руководство по проектному менеджменту.

2. 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&id=600625 . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-1748-5 (т. 1). - ISBN 978-5-4499-1764-5. – DOI 10.23681/600625. – Текст : электронный.

3. 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 . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-1749-2 (Т. 2). - ISBN 978-5-4499-1764-5. – DOI 10.23681/601692. – Текст : электронный.

4. Литвин, Ю.И. Проектный менеджмент: теория и практика: учебное пособие и практикум для бакалавриата : [16+] / Ю.И. Литвин, И.Ю. Литвин, Р.Р. Харисова. – Москва : Прометей, 2020. – 241 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576053. – Библиогр.: с. 234- 239. – ISBN 978-5-907166-99-8. – Текст : электронный.

5. Управление проектами : учебник : [16+] / под ред. Н.М. Филимоновой, Н.В. Моргуновой, Н.В. Родионовой. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 347 с. : ил., табл. – (Высшее образование - бакалавриат). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611356. – Библиогр.: с. 335-337. – ISBN 978-5-16-013197-9 (print). - ISBN 978-5-16-105962-3 (online). – Текст : электронный.

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№ 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

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

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.

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.

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/

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/)

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

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания 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	8-9 – 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.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные задания к практикумам по решению задач

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 №4. 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 № 2										
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,	0,85	0,9	0,7	0,75	0,77	0,83	0,91	0,78	0,86
Вероятность потери плановой рентабельности	0,	0,15	0,1	0,3	0,25	0,23	0,17	0,09	0,12	0,14

Проект № 2										
Показатели	Вариант									
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	0,23	0,17	0,12	0,14	0,2	0,15	0,1	0,3	0,23	0,09

рентабельности											

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.

<u>Задание №8. Расчет длительности технологического, производственного циклов и построение календарного графика производства партии изделий проекта при последовательно-паралельном виде движения деталей.</u>

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				

Примерные задания к ситуационному практикуму

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	
	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	

Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление проектом» 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 проводится в форме экзамена.

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
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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины «Технологии деловых коммуникаций»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 14
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин 14
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 15
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 15
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 16

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 Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 базовую часть Блока 1 учебного плана по программе бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплине «Русский язык и культура речи».

Знания по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций» могут использоваться в дисциплинах «PR-коммуникации», «Искусство бизнес-презентации».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» является формирование у обучающихся следующих компетенций: способности к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия; способности осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации; владения 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:

- Ознакомление студентов с различными видами коммуникативных технологий и особенностей их использования.
- формирование умений эффективно применять вербальные и невербальные средства в деловой коммуникации.
- изучение особенностей технологии подготовки и проведения деловых презентаций.
- овладение студентами технологией подготовки и проведения деловых совещаний.

- формирование умений эффективно применять технологии подготовки и проведения деловой беседы и деловых переговоров.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	**ОК-4**	**Знать:** • Структуру подготовки и порядок проведения деловых коммуникаций в устной и письменной формах в зависимости от вида и реализуемых целей (З1); • Классификацию, модели и стратегии деловых коммуникаций в зависимости от задач межличностного и межкультурного взаимодействия (З2); **Уметь:** • Применять различные стратегии и тактики коммуникации для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (У1); • Реализовывать свои бизнес-интересы с помощью коммуникации в устной и письменной форме (У2); **Владеть:** • Тактикой проведения презентаций в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия-(В1); • Методами и тактиками ведения переговоров для решения задач межличностного и-межкультурного взаимодействия (В2);	Практические занятия, самостоятельная работа

Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	**ОПК-4**	**Знать:** • Технологию проведения и подготовки публичного выступления, переговоров, совещания (З3); • Способы подачи информации, формулирования выводов, предложений, идей в деловых коммуникациях во время публичного выступления, деловых переговоров, совещаний (З4); **Уметь:** • Распознавать ошибки в деловом общении, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента при осуществлении деловой переписки и поддержании электронных коммуникаций (У3); • Составлять и согласовывать протоколы деловых совещаний, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации (У4); **Владеть** • Тактиками убеждения собеседника в ходе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний, деловой переписки (В3); • Вербальными, невербальными и паралингвистическими средствами в процессе делового общения и публичных выступлений, переговоров, совещаний (В4);	Практические занятия, самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования	ОК-4 (З1, З2) ОПК-4 (З4 В3, В4)			2						8	Выполнение заданий № 1-2 по теме №2 /10 баллов
Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации	ОК-4 (З1, З2, У1, У2) ОПК-4 (В4)								2	8	Дидактическая игра/10 баллов
Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы	ОК-4 (З1, У1, У2, В1) ОПК-4 (В3, В4)			1					2	8	1)Выполнение заданий № 1-2 по теме 3/ 10 баллов 2)Дидактическая игра/10 баллов
Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания	ОК-4 (З1, У1, У2, В1) ОПК-4 (З4, У3, У4 В3, В4)			1					2	8	1) Выполнение заданий № 1-2 По теме №4/ 10 баллов 2)Дидактическая игра/10 баллов
Тема 5. Технология подготовки	ОК-4 (У1, У2, В1)								2	10	1)Дидактическая игра /10 баллов 2)Дидактическая

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
и проведения деловых презентаций	ОПК-4 (З3, З4, В3, В4)										игра /10 баллов
Тема 6. Технология подготовки и проведения переговоров	ОК-4 (У1, У2, В2) ОПК-4 (З4, У3, В3, В4)			2					2	10	1) Выполнение заданий № 1-2 по теме №6/ 10 баллов 2)Дидактическая игра/10 баллов
Всего:	ОК-4 ОПК-4			**6**					**10**	**52**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных		**2**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Технологии деловых коммуникаций» используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, деловые игры, 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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Виды коммуникативных технологий и особенности их использования	Влияние и способы противостояния негативному влиянию: неконструктивное поведение, эффективное поведение.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в практикуме по решению задач.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [3] [6] [8]	Участие в практикуме по решению задач с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 2. Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации	Паралингвистические средства воздействия на партнера (тембр, темп, интонация, артикуляция)	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в практикуме по решению задач.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [1] [7] [8]	Выполнение заданий с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 3. Технология подготовки и проведения деловой беседы	Тактика проведения совещаний в зависимости от реализуемых целей.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в практикуме по решению задач.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [4] [8]	Участие в дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов; Выполнение заданий с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 4. Технология подготовки и проведения совещания	Тактика проведения совещаний в зависимости от реализуемых целей.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в практикуме по решению задач.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [8] [9]	Участие в дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов; Выполнение заданий с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 5. Технология подготовки и проведения деловых презентаций	Сценический имидж оратора. Использование визуальных средств в бизнес-презентации.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в практикуме по решению задач.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [2] [10]	Участие в практическом занятии с использованием самостоятельно изученных материалов;

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 6. Технология подготовки и проведения переговоров	Ошибки в переговорах, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в практикуме по решению задач.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [5] [6] [8]	Участие в дидактической игре с использованием самостоятельно изученных материалов; Выполнение заданий с использованием самостоятельно изученных материалов;

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Деловые коммуникации / Е. А. Емельянова; М-во образования и науки Российской Федерации, Томский гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники. - Томск: Эль Контент, 2014. режим доступа URL: http://biblioclub.ru/

Дополнительная литература:

1. Без конфликтов: тактика успешного сотрудничества / М.Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 325 с. Режим доступа URL: http://biblioclub.ru

2. Вылегжанина А. О. Деловые и научные презентации: учебное пособие / М., Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 116 с. режим доступа URL: http://biblioclub.ru/

3. Каверин Б. И., Демидов И. В. Ораторское искусство: учебное пособие / М.: Юнити-Дана, 2015. – 255 с. режим доступа URL: http://biblioclub.ru/

4. Кеннеди Г. Переговоры: Полный курс/Гевин Кеннеди: Пер с англ. – М.: Альпина Паблишер. 2020. – 385 с.

5. Кузнецов И. Н. Деловое общение: учебное пособие / М.: Дашков и Ко, 2013. – 528 с. режим доступа http://biblioclub.ru/

6. Мунин А. Н. Деловое общение: курс лекций: учебное пособие / М.: Флинта, 2010. – 376 с. режим доступа URL: http://biblioclub.ru/

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Бородин Дмитрий Современные корпоративные коммуникации// Сайт	http://gtmarket.ru

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	Центра гуманитарных технологий.	
2.	Голос. Выступление. Общение. Инстаграм Седы Каспаровой	https://www.instagram.com
3.	StartUp Show: какие идеи привлекают инвесторов.	https://www.e-xecutive.ru
4.	Смирнов А. «Осторожно: обобщения! Что противопоставить манипулятору в переговорах	https://www.e-xecutive.ru
5.	Бехтерев С. Шесть советов как получить согласованный протокол в конце совещания	https://www.e-xecutive.ru

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.

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.

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Практикум по решению задач	Интерактивная форма обучения. В основе – работа в микро-группах. Предполагает включение обучающихся в процесс анализа проблемной ситуации, обсуждения и коллективной выработки решения. Оценивается по результатам	7-10 – в заключении, представленном спикером, содержатся развернутые, аргументированные и обоснованные ответы на все вопросы задания, рассмотрены большинство вариантов, направлений решения проблемной ситуации. Даны аргументированные, полные	ОК-4 (З1, З2, У1, У2, В1, В2) ОПК-4 (У3, У4 В3, В4)

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		обсуждения заключения, сделанного в ходе работы микро-группы и представленного спикером группы. Продолжительность работы в микро-группе – 20-25 минут, представление и обсуждение каждого заключения – 5-10 минут.	ответы на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Задано не менее двух вопросов каждому спикеру других команд. В ходе обсуждения отмечалась активная работа над выполнением задания всех участников микро-группы. 3-6 – представленное спикером заключение содержит развернутое представление ответов, вариантов, решений рассматриваемой ситуации. Даны ответы на большинство сформулированных вопросов, рассмотрены несколько вариантов, направлений решения проблемной ситуации. Даны аргументированные, краткие ответы на большинство вопросов преподавателя и представителей других команд. Задано не менее одного вопроса каждому спикеру других команд. В ходе обсуждения отмечалась активная работа над выполнением задания большинства участников микро-группы. 1-2 – заключение по результатам работы микро-группы, представленное спикером, содержит часть сведений (ответов, вариантов), необходимых для решения проблемы. Не даны аргументированные, полные и обоснованные ответы на вопросы преподавателя и представителей других команд. Задан только один вопрос представителям других команд. В ходе командной работы микро-группы отмечались отвлечения отдельных участников команды от выполнения задания, основная активная деятельность выполнялась лидером команды. 0 баллов – спикером микро-группы не представлено	

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			экспертное заключение по решаемым проблемным ситуациям, не представлены визуально зафиксированные результаты обсуждения, не даны аргументированные, обоснованные ответы на вопросы преподавателя и представителей других команд. Не задано ни одного вопроса представителям других команд. Командная работа всех участников микро-группы в ходе работы над ситуацией отсутствовала.	
2.	Дидактическая игра	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая имитацию рабочего процесса, его моделирование, упрощенное воспроизведение реальной производственной или управленческой ситуации. Дидактическая игра– это обучающая игра, направленная на усвоение новых знаний и умений темы. Оценивается по результатам выступлений обучающихся. Продолжительность деловой игры – 1 академический час.	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,	ОК-4 (З1, З2, У1, У2, В1, В2) ОПК-4 (У3, У4 В3, В4)

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			необходимых для усвоения данной темы не были продемонстрированы. **0 баллов** – обучающийся не принимал участие в деловой игре.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет ОК-4, ОПК-4	Зачет с оценкой 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). результате освоения дисциплины (курса) (решение задачи).	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 баллов** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания по теме 1 «Виды коммуникативных технологий и особенности их использования».

Вариант 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?

Вариант 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?

Типовые задания по теме 2 «Практика применения вербальных и невербальных средств в деловой коммуникации».

Дидактическая игра «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?

Типовые задания по теме 3 «Технология подготовки и проведения деловой беседы».

Дидактическая игра «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 к игре. 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?

Типовое задание по теме 4 «Технология подготовки и проведения совещания».

Вариант 1. Дидактическая игра «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?

Вариант 2. Дидактическая игра 2 «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.

Вариант 3. Дидактическая игра «Совещание»

Цель: 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.
- Руководитель 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.

Ваше предприятие ведущая 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.

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.

Типовое задание по теме 5 «Технология подготовки и проведения деловых презентаций».

Вариант 1. Дидактическая игра «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?

Вариант 2. Дидактическая игра «Приглашение на презентацию продукта»

Цель: развитие навыка осуществлять деловое общение и публичные выступления для решения бизнес-задач.

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.

Вариант 3. Порядок организации и проведения деловой игры «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?

Типовое задание по теме 6 «Технология подготовки и проведения переговоров».

Вариант 1. Дидактическая игра «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

Вариант 2. Дидактическая игра «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 для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

Теоретические вопросы на знание базовых понятий предметной области дисциплины.

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 типа

Теоретические вопросы, позволяющие оценить степень владения студентом принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними.

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?

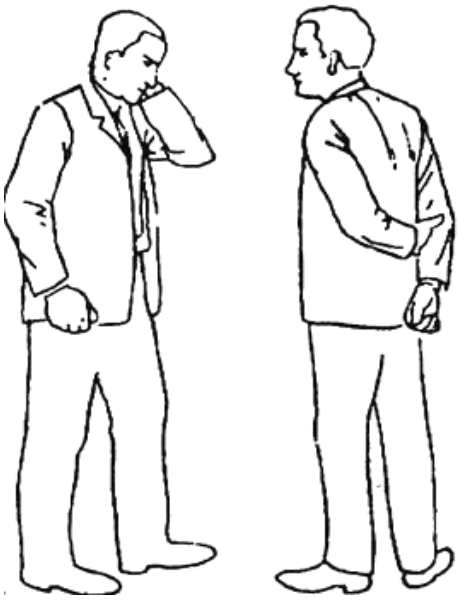
24. Расскажите о составлении и согласовании протокола при проведении совещания.

25. Какие вы знаете методы и тактика ведения переговоров? Приведите примеры.

Задания 3 типа

Задания на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучаемых выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности.

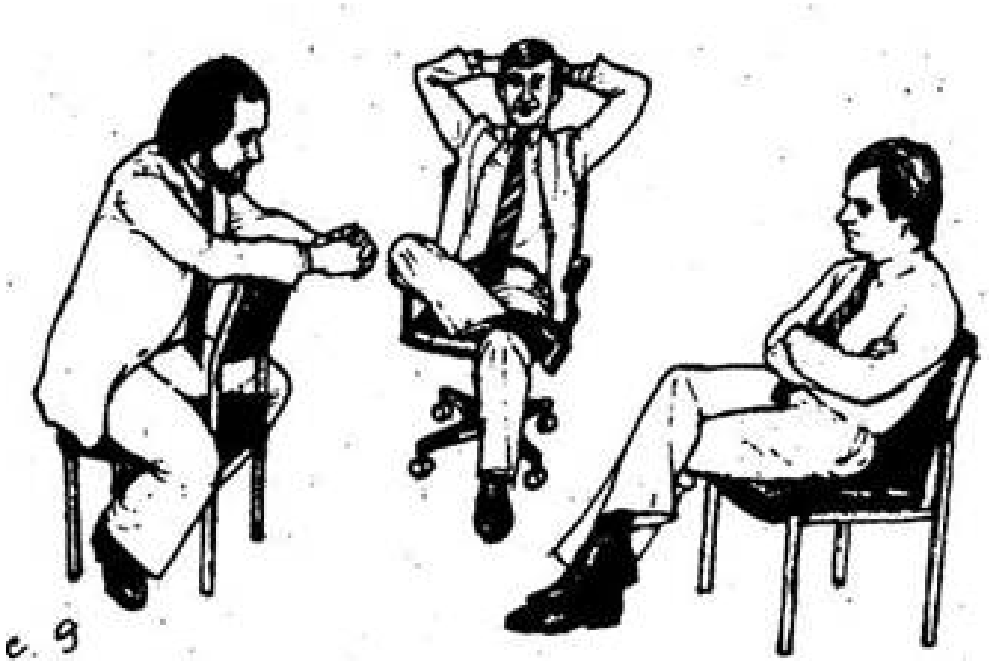
1. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*



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 университете 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 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	*– А как компания это определяет?*

[1] Фишер Р., Юри У. Путь к соглашению, или переговоры без поражения. – М.,1993. С.107 – 108

большее, на что я могу пойти. Такова политика компании.	
– 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Экономическая теория»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

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 11

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины18

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 38

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 39

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 39

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..... 39

X. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине..... 40

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Экономическая теория» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по специальности 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 января 2016 г. № 7.

Экономическая теория выступает в качестве теоретической базы всей системы экономических дисциплин и создает определенный теоретический фундамент для изучения прикладных экономических курсов. Без знания фундаментальных основ функционирования экономических систем невозможно освоить теорию и практику управления на различных уровнях.

Развернувшийся процесс инновационного реформирования экономики России объективно требует совершенствования подготовки специалистов в области менеджмента, которые овладели всем комплексом знаний об экономических закономерностях и способны правильно оценить сущность происходящих явлении и процессов, выявить тенденции в их развитии. Все это предъявляет новые требования к дисциплине «Экономическая теория». Современная экономическая теория строится на синтезе традиционных, классических и современных концепций. Программа дисциплины отражает современный уровень экономической науки.

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 1.

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 и 2 семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины «Экономическая теория» заключается в формировании экономического мышления у студентов как основы принятия рациональных хозяйственных решений, в формировании прочных теоретических знаний и практических навыков в экономической сфере.

Задачи изучения дисциплины:

- изложить современные концепции в области экономической теории и научить студентов использовать знание источников экономических теорий при принятии оптимальных решений на различных уровнях хозяйствования;
- привить навыки самостоятельной оценки экономических явлений с позиции рационализации хозяйственных процессов;

- научить использовать методы, способы и показатели экономического анализа для оценки и прогнозирования состояния экономики и собственного бизнеса.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных требованиями ФГОС ВО по специальности 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	**ОК-3**	***Знать*:** •категориальный аппарат экономической теории (З1) •закономерности функционирования современной экономики на микро- и макро- и мировом уровне (З2) •экономические основы поведения потребителей, фирм и отраслевых рынков (З3) •сущность, цели и виды макроэкономической политики государства, методы и инструменты монетарного и фискального регулирования, антиинфляционной политики (З4) •основы расчета и анализа экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микроуровне (З5); •особенности поведения фирмы в различных рыночных структурах (З6) ***Уметь*:** •использовать экономическую терминологию при обосновании решений профессиональных задач (У1) •анализировать во взаимосвязи экономические явления и процессы на микро- , макро- и мировом уровне (У2) •анализировать динамику микроэкономических показателей и использовать полученные данные для решения профессиональных задач (У3) •анализировать динамику макроэкономических показателей и использовать полученные данные для решения профессиональных	**Контактная работа** Лекции Практические занятия: Практикумы по решению задач Ситуационные практикумы **Самостоятельная работа**

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
		задач (У4) •оценивать особенности деятельности фирмы в зависимости от модели рыночной структуры и ее целей (У5) •выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций в деятельности фирмы и предлагать способы их решения с учетом эффективности (У6) ***Владеть*:** •современными методиками расчета социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы и явления на микро- , макро и мировом уровне (В1) •современными методиками анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы и явления на микро- , макро и мировом уровне (В2) •навыками расчета экономических показателей, характеризующих состояние отрасли и экономики в целом (В3) •навыками оценки влияния поведения потребителей и фирм-конкурентов на формирование спроса на рынке (В4) •навыками оценки результатов деятельности хозяйственной организации и состояния ее внутренней среды (В5). •навыками оценки результатов деятельности фирмы в зависимости от изменения ее внешней среды (поведения конкурентов, потребителей, государства (В6)	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
1 семестр											
Тема 1. Базовые понятия экономической теории. Микроэкономика как часть экономической теории	ОК-3 (З1,З2,У1,У2)	1		1	1					7	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 2. Экономическая теория и экономическая политика.	ОК-3 (З1,З2,У1,У2)	1								8	
Тема 3. Фундаментальные проблемы экономики и национальные экономические системы.	ОК-3 (З1,З2,У1,У2)	1								8	
Тема 4. Основы теории спроса и предложения	ОК-3 (З1,З2,З3,У1,У2,У3,В1,В2,В4)	1								8	
Тема 5. Потребитель в рыночной экономике	ОК-3 (З1,З2,У1,У2,В1,В2)	1		1	1					8	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 6. Фирма как субъект микроэкономики	ОК-3 (З1,З2,У1,У2,В1,В2)	1								8	
Тема 7. Издержки и результаты производства	ОК-3 (З1,З2,З3,З5,У1,У2,У3,У5,	1		1	1					8	Практикум по решению задач/10

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
фирмы	В1,В2, В4, В5,В6)										Ситуационный практикум/10
Тем 8. Типы рыночного взаимодействия экономических субъектов	ОК-3 (31,32,33, 36, У1,У2,У3,У6,В1, В2 В6)	1		2	1					8	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 9. Рынки факторов производства: рынок труда, капитала и земли	ОК-3 (31,32,33 ,35,36,У 1,У2,У3, У5,У6, В1,В2, В4,В5,В 6)			1	1					8	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 10. «Провалы рынка». Внешние эффекты. Общественные блага.	ОК-3 (31,32,33 ,У1,У2,У 3,В1,В2, В4)				1					8	
Всего: час/ сем.	**ОК-3**	**8**		**6**	**6**					**79**	**100**
Контроль, час/сем.		**9**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах) /сем.		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах) /сем.		**3**									
2 семестр											
Тема 11. Введение в макроэкономику	ОК-3 (31,32,У 1,У2,В1, В2)	1		2						9	Практикум по решению задач/10
Тема 12. Основные	ОК-3 (31,32,34									9	

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
макроэкономические показатели	,У1,У2,У4,В1,В2, В3)										
Тема 13. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения. Модель равновесия «доходы – расходы»	ОК-3 (З1,З2,З4 ,У1,У2,У4,В1,В2, В3)	1		2						9	Практикум по решению задач/10
Тема 14. Денежный рынок. Равновесие на денежном рынке	ОК-3 (З1,З2, З4,У1, У2,У4, В1,В2, В3)	1		1	1					9	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 15. Макроэкономическая нестабильность. Безработица и инфляция	ОК-3 (З1,З2, З4,У1, У2,У4, В1,В2, В3)	1		1	1					9	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 16. Бюджетно-налоговая политика государства	ОК-3 (З1,З2, З4,У1, У2,У4, В1,В2, В3)	1		1	1					9	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 17. Денежно - кредитная политика государства.	ОК-3 (З1,З2, З4,У1, У2,У4, В1,В2, В3)	1		1	1					9	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум/10
Тема 18. Экономический рост	ОК-3 (З1,З2, З4,У1, У2,У4, В1,В2, В3)	2								9	

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 19. Макроэкономическое равновесие в открытой экономике	ОК-3 (З1,З2,У1,У2,У4, В1,В2)									7	
Всего: час/ сем.	**ОК-3**	**8**		**8**	**4**					**79**	**100**
Контроль, час/сем.		**9**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах) /сем.		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах) /сем.		**3**									
Всего:	**ОК-3**	**16**		**14**	**10**					**158**	**2*100**
Контроль, час		**18**									**2*Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)		**216**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**6**									

IV. 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. Поведение потребителя 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 поведения 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 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Экономическая теория» 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.

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 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 организации самостоятельной работы по подготовке к экзамену:

При подготовке к экзамену с использованием учебника важно:

- писать заметки
- выделять главное
- определять связи
- рисовать схемы
- составлять таблицы
- структурировать материал любым удобным для вас способом.

Все что нужно выучить, должно быть перед глазами. Рекомендуется повторять материал, который вы стремитесь запомнить перед сном и сразу после пробуждения. Перед экзаменом выспаться.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
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	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература по теме 1	Решенные задачи Ситуационный практикум

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература по теме 2	

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература по теме 3	

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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			

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
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.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Литература по теме 4	
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	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Литература по теме 5	Решенные задачи Ситуационный практикум

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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 поведения	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература по теме 6	

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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 прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Литература по теме 7	Решенные задачи Ситуационный практикум
Тем 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	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Литература по теме 8	Решенные задачи Ситуационный практикум

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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 –			

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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,	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Литература по теме 9	Решенные задачи Ситуационный практикум

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка доклада-презентации	Литература по теме 10	Доклад с презентацией и его обсуждение Ситуационный практикум

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература по теме 11	

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму по решению задач	Литература по теме 12	Решенные задачи

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму по решению задач	Литература по теме 13	Решенные задачи
Тема 14. Денежный	Денежный рынок в	Работа в	Литература по	Решенные

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
рынок. Равновесие на денежном рынке	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.	библиотеке Работа с источниками Интернета Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	теме 14	задачи Ситуационный практикум
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. Технологические уклады. Виды кризисов. Воздействие государства на экономический цикл и кризисы. Методы и результаты сглаживания циклических колебаний основных макропоказателей. Содержание и виды стабилизаторов государственного регулирования	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Литература по теме 15	Решенные задачи Ситуационный практикум

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	экономических циклов. 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	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Литература по теме 16	Решенные задачи Ситуационный практикум

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач Подготовка к ситуационному практикуму	Литература по теме 17	Решенные задачи Ситуационный практикум
Тема 18. Экономический рост	Понятие экономического роста. Измерение экономического роста.	Работа в библиотеке Работа с	Литература по теме 18	

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	источниками Интернета		
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.	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература по теме 19	

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	Доводы в пользу протекционизма. е 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. Глобализация мировой экономики: факторы, направления, этапы, проблемы			

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Максимова, В.Ф. Микроэкономика : учебник / В.Ф. Максимова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет Синергия, 2020. – 468 с. : табл., граф. – (Университетская серия). – Режим доступа: URL: https://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: URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114708

2. Ефимова, Е.Г. Экономика: учебник / Е.Г. Ефимова. – 4-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА, 2018. – 392 с. Режим доступа:– URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461003

3. Ивашковский, С.Н. Экономика для менеджеров микро- и макроуровень / С.Н. Ивашковский ; РАНХиГС. – 8-е изд. – М.: Дело, 2019. – 441 с.– Режим доступа: URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577849

4. Харт, О. Фирмы, контракты и финансовая структура (Firms, contracts, and financial structure): учебник / О. Харт ; пер. с англ. под науч. ред. Н.А. Ранневой. РАНХиГС. – М.: Дело, 2019. – 257 с. – Режим доступа: URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577846

5. Шапиро, С.А. Современные тенденции развития экономической науки: курс лекций, практикум для студентов неэкономических специальностей / С.А. Шапиро, О.В. Шатаева. – М- Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 430 с. Режим доступа: URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=272160

6. Экономическая теория: макроэкономика -1,2. Метаэкономика. Экономика трансформаций / Г.П. Журавлева, Д.Г. Александров, В.В. Громыко и др. ; под общ. ред. Г.П. Журавлевой. – 4-е изд., стер. – М: Дашков и К°, 2019. – 920 с. Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116017

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	ссылка
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
6.	50 лекций по микроэкономике	http://50.economicus.ru
7.	Федеральное агентство по статистике и информации РФ	http://www.gks.ru
8.	Сайт, содержащий блоги известных экономистов	http://slon.ru
9.	Персональные страницы экономистов	http://d-stepanov.narod.ru/ec_pers_links.htm

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные 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;
- 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.

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/

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/)

X. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Экономическая теория» проводится в форме *экзамена* в 1 и 2 семестрах.

Описание показателей и критериев оценивани, описание шкал оценивания

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Практикум по решению задач	Задачи ориентированы на использование необходимых формул по темам и на способность интерпретации полученных результатов. Продолжительность выполнения задач определяется преподавателем в зависимости от сложности и количества задач	Максимальный балл за выполнение практикума по решению задач – 10 баллов (задачи различного уровня сложности). «10-8» – задачи выполнены в срок, самостоятельно, решение и ответы правильные; сделаны необходимые выводы; аккуратное оформление. «7-5» – задача выполнена в срок, самостоятельно, решение правильное и не все ответы правильные; сделаны частичные выводы; аккуратное оформление. «4-2» – задача выполнена 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. «1-0» – задача выполнена несамостоятельно, решение не совсем правильное или не все ответы правильные; выводы не сделаны; работа оформлена небрежно или не закончена в срок	**ОК-3** (З5, У5, В1, В3, В5, В6)
2.	Ситуационный практикум	1.Описание реальной ситуации. Вопросы по анализу ситуации 2. Описание реальной ситуации.	Оценка отчета по кейсу: «10-8» - работа выполнена в срок, самостоятельно, использована требуемая информация, сделаны	**ОК-3** (З1,З2,З3,З4,З5,З6, У1, У2,У3,У4,У5,У6,В1,В2, В3,В4,В5, В6)

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		Вопросы по анализу ситуации, включающие необходимые расчеты. Продолжительность выполнения кейса определяется преподавателем в зависимости от объема работы.	необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы «7-5» - работа выполнена в срок, самостоятельно, использована требуемая информация, необходимые выводы сделаны частично, хорошо аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы «4-2» - работа выполнена в срок, в основном самостоятельно, необходимые выводы сделаны частично, слабо аргументированы, даны ответы не на все вопросы «1-0» – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, выводы и ответы на вопросы отсутствуют	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Экзамен/ ОК-3	Экзамен представляет собой выполнение студентом заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на	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

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		знание базовых понятий предметной области дисциплины; Задание №2 – теоретический вопрос, позволяющий оценить степень владения студента принципами 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.	выстроен, использована экономическая терминология. Задачи решены правильно. Студент правильно интерпретирует полученный результат. **70 -89 (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, использована экономическая терминология. Ход решения задач правильный, ответ неверный. Студент в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50-69 (удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована экономическая терминология. Задача решена частично. **менее 50 баллов (неудовлетворительно)–** ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задачи не решены.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Примерные ситуационные практикумы

Микроэкономика.

Рынок жилья. Факторы, влияющие на формирование спроса и предложения

Источник: *Мусатов А.* Москвичи и нефтяники // Ведомости. 2006. 29 авг.

Санкт-Петербург. Спрос на новые квартиры в Санкт-Петербурге преподнес сюрприз экспертам и строителям, приобретя к началу лета характер ажиотажа. По словам коммерческого директора, *RBI* М. Возиянова, с начала года средняя цена 1 кв. м выросла на 80% и уже сейчас приблизилась к 2000 долл.

– Ажиотаж создается самими потребителями, он – результат повышенного спроса, – убежден заместитель директора Центрального агентства недвижимости (ЦАН) Владимир Головань. «Ажиотажный

настрой петербургских покупателей подогревается притоком инвесторов из Москвы и северных нефтяных регионов России\», – говорит Головань. По его оценке, доля иногородних покупателей выросла с 10–15% в начале года до 30% в его середине и может увеличиться до 50% к концу года. Кроме индивидуальных инвесторов – чаще всего топ-менеджеров крупных столичных фирм – в последнее время все больше квартир покупают представители компаний для корпоративных нужд. Они берут сразу большие объемы – до 30% квартир в строящемся доме, –рассказывает Головань. – Инвесторы из северных регионов часто приобретают квартиры для своих детей, которые приезжают в Петербург учиться.

«Одним из факторов роста цен стало и вливание в сегмент новостроек банковских денег в виде ипотечных кредитов», – говорит гендиректор Центра развития проектов компании «Петербургская недвижимость» Илья Еременко. По оценке ЦАН, в первом полугодии 2006 г. было выдано чуть менее 3600 ипотечных кредитов. За весь 2005 г. их число составило 4400.

Возиянов считает, что основная причина роста цен не иногородние инвесторы, а сокращение предложения на рынке. По оценке «Петербургской недвижимости», с начала года объем предложения сократился с 3,11 млн до 1,76 млн кв. м. – Ввод новых объектов находился на смехотворно низком уровне – за полугодие были начаты продажи в домах суммарной площадью 280 000 кв. м, тогда как продано за этот период в шесть раз больше, – говорит Еременко.

По оценке президента холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ» Вячеслава Заренкова, предложение сократилось по нескольким причинам. Первой из них он называет изменение процедуры распределения земельных участков, произошедшее еще в 2003–2004 гг. Изменение заключалось в прекращении целевой выдачи девелоперам участков под строительство жилья и одновременном запуске системы открытых аукционов. «Но пригодных для продажи участков под застройку оказалось недостаточно,»– говорит Заренков. Другой причиной он считает принятие Госдумой Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости…», который привел к почти годовому спаду строительной активности. «Часть строительных компаний пыталась разработать схемы работы с покупателями в рамках нового закона, другая часть,» – просто решила переждать и свернула инвестиционные проекты, – говорит Заренков.

Вопросы:

1. Как объясняет стремительный рост цен жилья на рынке недвижимости Санкт-Петербурга заместитель директора Центрального агентства недвижимости Владимир Головань? Какие причины называет коммерческий директор RBI Михаил Возиянов? Объяснения подтвердите графиками.
2. Покажите, что одним из факторов роста цен стало вливание на сегмент новостроек банковских денег в виде ипотечных кредитов.

3. Какова специфика рынка жилья Санкт-Петербурга по сравнению с другими нестоличными рынками недвижимости?

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.

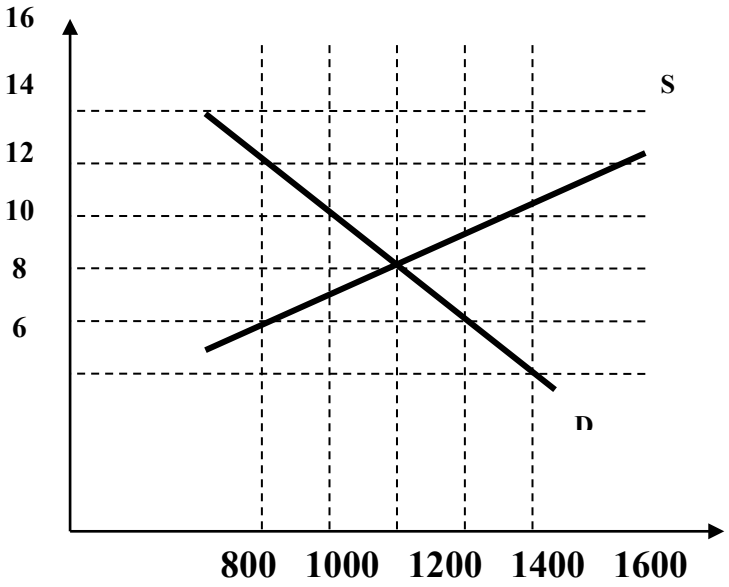
Примерные задания для практикумов по решению задач

Микроэкономика.

Задача 1.

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 2.

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

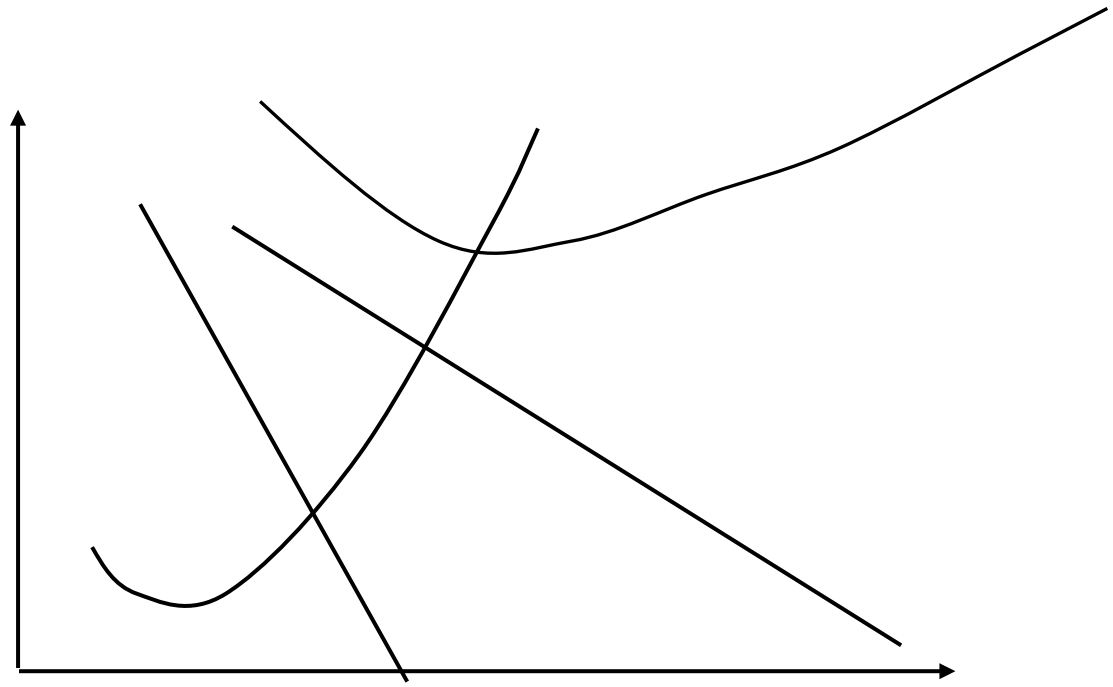
Покажите на графике, как изменится кривая производственных возможностей предприятий ВПК:

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 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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Экономическая теория» проводится в форме экзамена

Задания 1-го типа

1. Предмет, методы и функции микроэкономики как научной дисциплины.
2. Альтернативные издержки и критерии эффективности производства. Кривая производственных возможностей.
3. Типы микроэкономических рынков. Совершенный и несовершенный рынок.
4. Законы спроса, функции и величина спроса.
5. Законы предложения, функции и величина предложения.
6. Причины и ситуации отсутствия равновесных цен. Ситуации отсутствия рынка.
7. Равновесная цена и способы ее установления по методам Л. Вальраса и А. Маршалла.
8. Паутинообразная модель с устойчивым и неустойчивым равновесием. Виды устойчивости равновесия во времени.
9. Эффекты спроса и предложения. Понятие виды и показатели эластичности.
10. Рациональный выбор и равновесие потребителя.
11. Сущность и виды полезности экономического блага.
12. Кривые безразличия. Предельная норма замещения в потребительском выборе.
13. Кривые «доход-потребление» и «цена-потребления».
14. Эффекты индивидуального спроса и их особенности.
15. Сущность и виды производственной функции фирмы.
16. Виды издержек фирмы. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.
17. Доходы фирмы и способы максимизации прибыли. Особенности максимизации прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.
18. Аналитический анализ и графическая иллюстрация возрастающей,

постоянной и убывающей экономии от масштаба производства.

19. Соотношение конкуренции и рыночной власти в моделях рынка.

20. Типы конкурентных рынков продавцов и покупателей

21. Понятие и характерные черты чистой монополии. Правила максимизации прибыли и минимизации убытков чистым монополистом.

22. Сущность и основные черты монополистической конкуренции. Издержки, цены, предложение и спрос в условиях монополистической конкуренции.

23. Понятие и основные черты олигополии. Модели поведения олигополии.

24. Особенности совершенного и несовершенного рынков труда. Графическая иллюстрация кривых спроса на труд и предложения труда.

25. Особенности несовершенных рынков труда. Рынки труда с монопсонической и монополистической властью. Ситуация двусторонней монополии на рынке труда.

Задания 2-го типа.

Задание № 1.

Если Q=300, AVC=3 долл., AFC=2 долл., общие издержки (TC) равны 1500 долл.? Аргументируйте свой ответ.

Задание № 2.

Справедливо ли утверждение, что распределительная функция цены выражается в ликвидации товарных излишков и дефицита? Аргументируйте свой ответ.

Задание № 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.

Задание № 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.

Задание № 5.

Справедливо ли утверждение, что, объем продажи товаров первой необходимости резко возрастает, если их цены резко снижаются? Аргументируйте свой ответ.

Задание № 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.

Задание № 7.

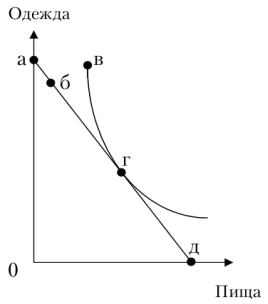
Верно ли утверждение, что, если на рынке действует десять фирм, каждая из которых обеспечивает 10% отраслевого объема продаж, то этот рынок целесообразно держать под контролем антимонопольного комитета?

Задание № 8.

Верно ли утверждение, что все монополисты прибегают к практике ценовой дискриминации?

Задание № 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.

Задание № 10.

Верно ли утверждение, что небольшие фирмы всегда менее эффективны, чем крупные. Аргументируйте свой ответ.

Задание № 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.

Задание № 12.

Справедливо ли утверждение, что, на конкурентном рынке в долгосрочном периоде экономическая прибыль фирмы равна нулю? А нормальная? Аргументируйте свой ответ.

Задание № 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.

Задание № 14.

Почему налоги на отдельные товары и услуги ведут к снижению эффективности всех отраслей экономики?

Задание № 15.

Какие факторы влияют на потребительский спрос в современных условиях? Аргументируйте свой ответ.

Задание № 16.

Прокомментируйте утверждение: « На рынке монополистической конкуренции не достигается эффективное использование ресурсов». Аргументируйте ответ.

Задание № 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?

Задание № 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?

Задание № 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?

Задание № 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?

Задание № 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?

Задание № 22.

На практике картели и подобные им тайные соглашения трудно создавать и поддерживать длительное время. Указать верно, или неверно данное утверждение и обосновать ответ.

Задание 23.

Зачем монополист прибегает к снижению цен? Ведь он, если он действительно монополист, заинтересован в максимально высокой цене? Ваш ответ?

Задание 24.

Ценовая эластичность спроса зависит от спроса покупателей на другие товары. Укажите верно, или неверно данное утверждение. Обоснуйте ответ.

Задание 25.

Экономическая прибыль обычно превышает бухгалтерскую прибыль. Укажите верно, или неверно данное утверждение. Обоснуйте ответ.

Задание 3-го типа

Задание № 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.

Задание № 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?

Задание № 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.

Задание № 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.

Задание № 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?

Задание № 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.

Задание № 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.

Задание № 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?

Задание № 9.

Найдите цену равновесия, если известны функции спроса и предложения: Qd = 90 – 2P и Qs = -30 +3P .

Задание № 10.

За конкретный период номинальная заработная плата в стране повысилась на 25%, а стоимость жизни – на 60%. Определите изменение уровня реальной заработной платы.

Задание № 11.

Спрос на труд описывается уравнением: DL = 15 – 1,5 W, предложение: SL = 3,5 W, определите равновесную зарплату.

Задание № 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.

Задание № 13.

Функция спроса имеет вид: Qd=2100-3P. При какой цене эластичность спроса по цене (Ed)составит -0,75?

Задание № 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.

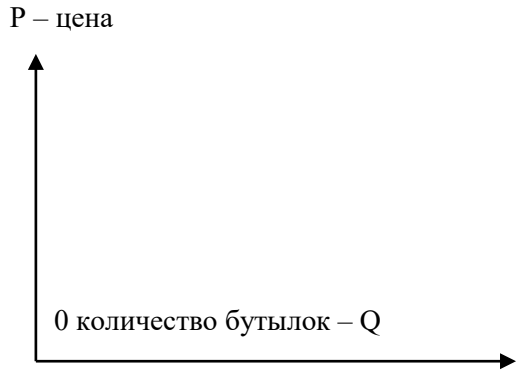
Задание № 15.

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.

Задание № 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?

Задание № 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.

Задание № 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

Задание № 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

Задание № 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.

Задание № 21.

Если цена товара возросла на 10%, а объем производства – на 5%, то будет ли это означать, что предложение неэластично? Аргументируйте свой ответ.

Задание № 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.

Задание № 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?

Задание № 24.

При каком соотношении параметров X и Y потребитель будет находиться в положении равновесия?

Благо	MU	P

A	X	5
B	15	Y

Задание № 25.

Если правительство введет налог с продаж, уплачиваемый потребителями, то, как изменится график равновесной цены? Постройте график и объясните, что произойдет на рынке.

2 семестр

Промежуточная аттестация по дисциплине «Экономическая теория» проводится в форме экзамена

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-го 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.

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?

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?

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?

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?

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?

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?

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?

19. Чему равна скорость обращения денег, если спрос на деньги задается уравнением $M/P = 0{,}2Y$.

20. Денежная база (MB) - 200млрд., норма банковских резервов (rr) - 0,1, отношение «наличность-депозиты» - 3. Чему равен объем предложения денег?

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?

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.

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.

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%.

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.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Экономика и финансы организации»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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.....11
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....16
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины.....16
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....17
IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.....17
X. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....18

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 (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 базовую часть Блока 1 учебных планов по программам бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся, полученные в рамках базового образования.

Знания по дисциплине «Экономика и финансы организации» могут использоваться в дисциплинах «Финансовый менеджмент», «Налоги и налогообложение», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности».

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины является формирование у обучающихся базовых знаний, теоретических основ и практических навыков в области экономики и финансов.

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.

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.

Результаты освоения ОПП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности**
Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	**ОК-3**	**Знать:** - Элементы оценки внеоборотных (основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство) и оборотных (запасы, денежные средства, дебиторская задолженность) активов организации (З1); внутренняя и внешняя среда организации, инфраструктура; сферы деятельности организации: маркетинг, снабжение, кадровое обеспечение, производство, сбыт, финансы; понятия цены и стоимости товара; понятие и виды доходов организации; затраты и расходы организации: понятие и виды; оборотные активы, внеоборотные активы (З2); – Современные способы обработки деловой информации по организации денежного оборота организации, в частности проведения безналичных расчетов по товарным и нетоварным операциям, по внешним и внутренним расчетам (З3); – экономику организации и, в частности, вопросы, касающиеся трудовых ресурсов и кадров организации (З4). **Уметь:** - Определять структуру собственного капитала организации с целью формирования дивидендной политики (У1): определять источники информации об активах,	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ОПП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности
		доходах, расходах, прибыли организации (У2); документально оформлять управленческие решения при внедрении продуктовых, технологических инноваций в производственном и технологическом процессах, в процессах, связанных с экономикой организации и, в частности, вопросов, касающихся трудовых ресурсов и кадров организации(У3); Строить финансовые модели, используя при этом различные способы начисления амортизации, учитывая при этом срок полезного использования, норму и период начисления амортизации (У4). **Владеть:** - Методологией оценки эффективности использования внеоборотных и оборотных активов организации (В1); навыками использования информации в целях расчета показателей эффективности деятельности организации и использования активов, расходов, ресурсов организации (В2).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 1. Экономика организации как субъекта рыночных отношений	ОК-3 (З2)	2		4						9	Тест/10 Практикум по решению задач/10
Тема 2. Экономика труда.	ОК-3 (З4, У3, В2)	2		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 3. Финансовые ресурсы организации, их содержание и источники.	ОК-3 (З2, З3, У1, В2)	2		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 4. Внеоборотные активы организации.	ОК-3 (З1, З2, У2, У4, В1)	2		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 5. Оборотные активы организации	ОК-3 (З1, З2, У2, У4, В1)	2		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 6. Затраты организации, себестоимость продукции.	ОК-3 (З1, З2, У2, У4, В1, В2)	2		4						6	Практикум по решению задач/10
Тема 7. Ценообразование.	ОК-3 (З1, З2, У2, У4, В1, В2)	4		8						6	Практикум по решению задач/10
Тема 8. Доходы и финансовые результаты организации	ОК-3 (З1, З2, У2, У4, В1, В2)	3		6						6	Тест 10, Практикум по решению задач/10
Всего:	**ОК-3**	**12**		**8**						**115**	**100**
Контроль, час	**36**										**9**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										

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. Неоперационная (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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины 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.

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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**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 практикуму по решению задач и отчета по нему Подготовка к тестированию	Литература к теме 1	Тест Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 2. Экономика труда.	Подготовительно–заключительное время, основное время, 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	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму по решению задач и отчета по нему	Литература к теме 2	Практикум 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 и отчета по нему	Литература к теме 3	Практикум 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 и отчета по нему	Литература к теме 4	Практикум по решению задач
Тема 5. Оборотные активы организации	Валовые оборотные активы. Чистые оборотные активы (чистый рабочий капитал). Собственные оборотные	Работа в библиотеке Работа с литературой и	Литература к теме 5	Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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 и отчета по нему		
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 и отчета по нему	Литература к теме 6	Практикум 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 и отчета по нему	Литература к теме 7	Практикум 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 прибыль, экономическая прибыль. Факторы, влияющие на величину прибыли. Качество прибыли.	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму по решению задач и отчета по нему Подготовка к тестированию	Литература к теме 8	Тест , Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	Планирование, распределение и использование прибыли. Эффективность деятельности предприятия и показатели ее характеризующие.			

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 370 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496094

Дополнительная литература:

1. Шатаева, О. В. Экономика предприятия (фирмы) : учебное пособие / О. В. Шатаева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 129 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428507

2. Фридман, А. М. Финансы организации (предприятия) : учебник / А. М. Фридман. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2016. – 488 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453896

3. **Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества : учебник : [16+] / А. М. Фридман. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 656 с. – Режим доступа: по подписке. – URL:** https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496196

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

№	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

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);
- 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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оцениваемых компетенций
1.	Тестовые задания	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	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 ответов	ОК-3 (З1, З2,У2, У4, В1, В2)
2.	Практикум по решению задач	Практикум по решению задач ориентирован на использование необходимых формул по темам и	Оценка выполнения блока задач: 9-10 – задачи выполнены в срок, самостоятельно, решение и ответы	ОК-3 (З1, З2,У2, У4, В1, В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оцениваемых компетенций
		на способность интерпретации полученных результатов. Продолжительность выполнения задач определяется преподавателем в зависимости от сложности	правильные; сделаны необходимые выводы; аккуратное оформление 7-8 – задачи выполнены в срок, самостоятельно, решение правильное и не все ответы правильные; сделаны частичные выводы; аккуратное оформление 5-6 – 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; 1-4 – 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.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен / ОК-3	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых	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,

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	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	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения 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 организациииформирует:

a) денежные средства
b) активы
c) оборотные средства
d) основные средства

2. Основные средства организации– это:

a) денежные средства, вложенные в основные фондыорганизации
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 организациираавна:
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

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:

a. 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.

Задание 8. 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 9. 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 10. На основании приведенных данных рассчитать коэффициенты износа, ввода, выбытия, годности основных фондов.

a. Стоимость основных фондов на начало года, млн р. 75 321;
b. Износ основных фондов, млн р. 28 329;
c. Введено в действие основных фондов на конец года (всего) 1058;
d. Выбыло основных фондов на конец года, млн р. 2334.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Управление собственным бизнесом»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине ... 3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы ... 7

III. Тематический план ... 8

IV. Содержание дисциплины ... 11

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины ... 15

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины ... 31

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины ... 32

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине ... 33

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 ... 34

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине ... 35

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Управление собственным бизнесом» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 г. № 7.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит базовую часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по курсу среднего (полного) общего образования, а также знания и навыки по дисциплине «Основы предпринимательства», в ходе изучения, которого у студента сформировались знания базовой терминологии предпринимательства, сущности профессиональной занятости в предпринимательстве и системы современного предпринимательства, а также развитие предпринимательства в России.

В свою очередь дисциплина «Управление собственным бизнесом» имеет логическое продолжение в дисциплине «Генерирование бизнес-идей» и формирует для данной дисциплины знания и навыки у обучающихся в области построения бизнес-идей, предстартовой стадии в предпринимательстве и учреждении новой бизнес-единицы на предстартовой стадии.

Знания по дисциплине «Управление собственным бизнесом» могут использоваться при освоении дисциплин, изучаемых на последующих дисциплинах обучения: «Теория менеджмента», «Учет и анализ», «Финансовый менеджмент», «Управление человеческими ресурсами», «Стратегический менеджмент», «Управление проектами», «Технологии деловых коммуникаций», «Конкуренция в предпринимательстве», «Решение функциональных задач стартапа», «Социология предпринимательства», «Управление развитием бизнеса», «Слияние и поглощение бизнеса», «Обеспечение безопасности бизнеса», «Развитие креативности», «Персональный имидж предпринимателя», «Маркетинг», «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия», «Обеспечение конкурентоспособности стартапа», «Управление продажами», «Логистика», «Тренинг презентации», «Тренинг продаж», «Тренинг по управлению стрессами», «Оценка стоимости бизнеса», «Тренинг предприимчивости», «Генерирование бизнес-идей», «Основы социального предпринимательства», «Электронный бизнес», «Поведение потребителей», «PR-коммуникации», «Семейное предпринимательство», «Этническое предпринимательство», «Инструменты селф-менеджмента», «Бизнес и политика», «Создание и управление социальным предприятием».

Дисциплина «Управление собственным бизнесом» является основополагающей для данного профиля, изучается на первом курсе в первом и втором семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Целями изучения дисциплины «Управление собственным бизнесом» являются формирование компетенций:

- способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия;
- владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;
- способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели;
- владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений, деятельности, продуктов);
- владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур;
- умение самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне;

- владение навыками поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом;

- умение самостоятельно осуществлять развитие собственного бизнеса в части управления его ростом и обновлением;

- умение самостоятельно осуществлять действие по прекращению участия в предпринимательской деятельности;

- владение навыками выполнения системы конкурентных действий, обеспечения конкурентоспособности и конкурентной устойчивости собственного бизнеса.

Задачи дисциплины:

В соответствии с этим ставятся основные задачи дисциплины:

Формирование знаний в области:

- 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.

Формирование умений:

- 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.

Развитие владений:

- навыками 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);

- навыками управления бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями;

- 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.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компете-нции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций**
Способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия	**ОПК-3**	***Знать:*** • правовые модели управления человеческими ресурсами в организации (З1); • практику управления человеческими ресурсами в организациях РФ (З2); • типы структуризации нового бизнеса (З3); • стратегии управления человеческими ресурсами нового бизнеса (З4); ***Уметь:*** • создавать рабочие места и обустраивать бизнес (У1); • распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия нового бизнеса (У2). ***Владеть:*** • методами разработки стратегий и постановки операционных задач нового бизнеса (нового бизнес-проекта) (В1); • навыками формирования организационной структуры нового бизнеса (В2);	Контактная работа: Лекция Практические занятия: Самостоятельная работа Курсовая работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
1 семестр											
Тема 1. Управление собственным бизнесом: базовые понятия	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2) ,	1	1							11	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 2. Управление бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	1							11	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 3. Бизнес-моделирование, планирование, стимулирование, организация и контроль в управлении собственным бизнесом	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	1							11	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 4. Предпринимательский селф-менеджмент	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1								11	Устные ответы на вопросы преподавателя/5 Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 5. Классификационные признаки бизнес-единиц	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	1							11	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 6. Частное и коллективное предпринимательство	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	1							11	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 7. Предпринимательство на основе долевого владения бизнесом	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	1		1					11	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5 Ответ по обоснованию решения проблемы (по

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
											ситуации), изложенной в кейсе / 5
Тема 8. Предпринимательство на основе акционерной собственности	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	1							11	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5 Реферат / 50
Всего:		**8**	**7**		**1**					**88**	**100**
Контроль, час	**4**										**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										
2 семестр											
Тема 9. Государственное предпринимательство	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	1							17	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5 Реферат / 30
Тема 10. Предстартовая стадия в предпринимательстве	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1								17	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 11. Учреждение новой бизнес-единицы на предстартовой стадии	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2),	1	1							17	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 12. Управление бизнесом на стадии проведения стартапа	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	1							17	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 13. Управление развитием бизнеса в период его конкурентной устойчивости	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	1							17	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5
Тема 14. Реформирование бизнес-единиц	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	1	2							7	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Тема 15. Прекращение предпринимательской деятельности	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2)	2	2							17	Письменные ответы на вопросы преподавателя/ 5 Реферат / 30
Курсовая работа										10	**100**
Всего:	**ОПК-3**	8	8							**119**	**100*2**
Контроль, час	**9**										**Курсовая работа Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**144**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**4**										
По дисциплине											
Всего:	**ОПК-3**	**16**	**15**		**1**					**207**	**100*3**
Контроль, час	**13**										**Зачет с оценкой Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)	**252**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**7**										

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекция, семинары, практикумы по решению задач, 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. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия». 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.

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 дисциплине призваны закрепить и укрепить теоретические и практические знания обучающихся, полученные ими в результате изучения учебника Рубина Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 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 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 дисциплины;

- 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 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;
- 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 учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «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 «Синергия», 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 «Синергия», 2021, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к экзамену.

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 дисциплины, 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 лекций, 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.

Пояснения к содержательной части курсовой работы:

Целью курсовой работы является систематизация, закрепление, углубление и расширение практических знаний по предпринимательству и применение этих знаний; развитие навыков самостоятельной работы и овладение методами поиска и обработки информации, необходимой для решения разрабатываемых в работе проблем и вопросов; оценка уровня готовности обучающегося к самостоятельной профессиональной деятельности в современных условиях.

Задачи, решаемые при выполнении курсовой работы:

— теоретическое обоснование и раскрытие сущности профессиональных категорий, явлений и проблем по разрабатываемой теме;

— анализ собранного и обработанного материала;

— разработка обоснованных выводов по состоянию объекта исследования, практических предложений и рекомендаций по повышению эффективности работы объекта.

- описание собственного опыта занятия предпринимательской деятельностью, в том числе создание стартапа и разработка его дорожной карты;

- сбор и анализ материалов по управлению собственным бизнесом;

- анализ собственного изложения процессов и результатов собственной деятельности по ведению бизнеса и анализ чужого опыта по достижению успехов или их отсутствия в результате использованию бизнес-моделей и бизнес-планов;

- обоснование предлагаемых мероприятий по повышению эффективности управления собственным бизнесом;

- представление обобщенных результатов прохождения различных видов практик с последующими выводами и рекомендациями по управлению собственным бизнесом.

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.

Курсовая работа по дисциплине «Управление собственным бизнесом» представляет собой самостоятельную учебную работу студента, выполняемую под руководством преподавателя, и предполагает углубленное изучение студентами отдельных проблем управления предпринимательской деятельностью.

При выполнении курсовой работы студент должен продемонстрировать следующие способности:

- самостоятельно ставить задачу и оценить ее актуальность, собрать и обобщить материал на выбранную тему;

- выработать и аргументировать свой вариант решения поставленной проблемы;

- разработать и логически обосновать выводы и предложения по проделанной работе.

Курсовая работа должна соответствовать следующим требованиям:

- быть выполненной на достаточном теоретическом и практическом уровне;

- содержать элементы исследования и выполняться на актуальную тему;

- иметь четкую структуру и логическую последовательность в изложении материала;

- содержать убедительную аргументацию, для чего в тексте рекомендуется использовать иллюстрационный материал;

- завершаться доказательными выводами.

Теоретическая часть курсовой работы должна отражать результаты теоретического обучения. Материал, излагаемый в теоретической главе, разбивается на 2-3 параграфа. Порядок изложения материала подчиняется логике изложения, например, от общего к частному. В конце каждого параграфа должна быть связка с последующим параграфом. Автору курсовой работы важно определить позицию по излагаемому материалу. При этом точка зрения должна быть экономически обоснованной. При этом следует использовать мнения ведущих специалистов по вопросам развития предпринимательства. Важным условием успешного выполнения курсовой работы является

правильный подбор и изучение обучающимся теоретических материалов, отражающих содержание рассматриваемой темы. Сбор материала для написания работы ведется в соответствии с разработанным планом. К теоретическим материалам относятся: учебная, научная и методическая литература, справочники, публикации в периодических изданиях, электронные ресурсы (электронные библиотеки) и информационные ресурсы сети Интернет. Изучение литературы по теме курсовой работы имеет своей задачей проследить характер постановки и решения определенной проблемы различными авторами, аргументацию их выводов и обобщений, провести анализ и систематизировать полученный материал на основе самостоятельного осмысления с целью выяснения современного состояния вопроса. Анализ и обобщение теоретического материала может осуществляться в форме ведения записей прочитанного и своих замечаний (в виде выписок, тезисов, идей, методик), что в дальнейшем облегчает систематизацию полученной информации. В завершение последнего параграфа теоретической главы автор курсовой работы должен сделать выводы по теоретической части и обеспечить переход к практической части исследования.

Практическая часть включает, например, по теме № 7 «Разработка дорожной карты создания нового бизнеса»:

1. Описание создания собственного бизнеса и описание собственного опыта реализации стартапа являются приоритетной формой выполнения курсовой работой. Включает разработку бизнес-идеи нового бизнеса:

- части 1, 2: ответы на вопросы «для чего?» и «для кого?»;

- часть 3: ответы на вопрос «что?».

- часть 4: ответы на вопрос «как?».

- часть 5: ответы на вопрос «кто?».

- части 6, 7: ответы на вопросы «с кем?» и «против кого?».

- часть 8: ответы на вопрос «где?».

- составление предстартовой бизнес-модели нового бизнеса и подготовка дорожной карты стартапа.

- выбор и обоснование бизнес-модели рассматриваемого индивидуального предпринимателя.

2. Анализ материалов действующей организации без образования юридического лица, итогом выполнения работы будут обоснованные рекомендации руководству по управлению бизнесом, выбор и обоснование бизнес-модели рассматриваемого индивидуального предпринимателя.

Раскрывая тему, необходимо соблюдать логическую последовательность изложения материала. Текст курсовой работы должен сопровождаться расчетами, графиками, диаграммами, таблицами, рисунками и другим иллюстративным материалом. Количество иллюстраций определяется содержанием работы по усмотрению студента. Руководитель имеет право на этапе подготовки курсовой работы рекомендовать студенту выделять отдельные информационные блоки в качестве приложений к основному тексту.

Заключение является подведением итога выполнения курсовой работы. В заключение логически последовательно излагаются выводы и предложения, сформированные обучающимся по результатам исследования. Выводы и предложения оформляются в виде некоторого количества абзацев, располагаемых в последовательности изложения вопросов основной части работы. В них показывается, как достигнута цель и решены задачи, поставленные во введении, в сжатой, тезисной форме излагаются главные результаты исследования и фиксируются пути или конкретные мероприятия по совершенствованию изучаемых процессов. Дополнительно могут быть указаны перспективы дальнейшей разработки темы.

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.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Управление собственным бизнесом: базовые понятия	Соотношение стратегии и тактики в управлении собственным бизнесом. Делегирование предпринимателями управленческих полномочий в бизнес-единицах. Применение «фирменной» терминологии для управления собственным	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 1 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 1. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	бизнесом.			
Тема 2. Управление бизнес-процессами и бизнес-коммуникациями	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.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 2 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 2. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	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	Организационная структура бизнеса. Влияние внешнего контроля на управление собственным бизнесом.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 3 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 3. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	Письменное или устное решение теста Реферат на семинаре
Тема 4. Предпринимательский селф-менеджмент	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	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 4 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 4. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	предпринимательском селф-менеджменте.			
Тема 5. Классификационные признаки бизнес-единиц	Предпринимательство за рубежами страны регистрации. Многонациональные компании. Совместные предприятия.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 5 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 5. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное решение теста
Тема 6. Частное и коллективное предпринимательство	Предпринимательство на основе групповой собственности. Предпринимательство на основе ассоциированной собственности.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 6 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 6. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	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	Хозяйственное партнерство. Полное товарищество. Товарищество на вере. Простое товарищество.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 7 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 7. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное решение теста
Тема 8. Предпринимательство на основе	Управленческие процедуры в акционерном	Работа с научно-методической и учебно-	Литература к теме 8 Рубин Ю.Б.	Письменный/ устный ответ по

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
акционерной собственности	обществе	методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 8. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное решение теста
Тема 9. Государственное предпринимательство	Государственные и публичные корпорации.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 9 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 9. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	Реферат/доклад Письменное или устное решение теста
Тема 10. Предстартовая стадия в предпринимательстве	Разработка бизнес-идеи нового бизнеса, часть 8: ответы на вопрос «где?». Составление предстартовой бизнес-модели нового бизнеса и подготовка дорожной карты стартапа.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 10 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 11. Учреждение новой бизнес-единицы на предстартовой стадии	Составление основных учредительных документов новых бизнес-единиц. Предрегистрационные процедуры в процессе учреждения новых бизнес-единиц.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Литература к теме 11 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 11. https://biblioclub.ru/index.php?page	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		Подготовка к самостоятельной работе	=search_red Дополнительная рекомендованная литература	решение теста
Тема 12. Управление бизнесом на стадии проведения стартапа	Направления раскрутки нового бизнеса. Инструменты раскрутки бизнеса. Блок аналитических задач стартапов. Блок управленческих задач стартапов. Итоговая матрица «Функциональные задачи и фазы проведения стартапа».	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 12 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 12. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 13. Управление развитием бизнеса в период его конкурентной устойчивости	Управление процессом внесения изменений в бизнес. Управление ростом бизнеса.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме 13 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 13. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 14. Реформирование бизнес-единиц	Разгосударствление государственных предприятий. Национализация негосударственных бизнес-единиц.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе Выполнение курсовой работы	Литература к теме 14 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 14. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе
Тема 15. Прекращение	Процедура	Работа с научно-	Литература к	Письменный/

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
предпринимательской деятельности	внешнего управления бизнес-единицей. Процедура санации. Процедура конкурсного производства в отношении фирмы-банкрота. Заключение мирового соглашения.	методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка к самостоятельной работе Выполнение курсовой работы	теме 15 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 15. https://biblioclub.ru/index.php?page=search_red Дополнительная рекомендованная литература	устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Письменное или устное решение теста Курсовая работа

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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).

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

№	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

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, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), 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);

- 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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой и экзамена.

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
1.	Письменное или устное решение теста	2 варианта по 20-25 закрытых вопросов	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.	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2),
2.	Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая работу в микро-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы. Продолжительность работы по подготовке заключения – 15 минут, обсуждение каждого заключения 5 минут.	Технология оценки реферата: 5 баллов –отчет содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы; 3 балла –отчет содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов; 1 балл – отчет содержит только часть ответов на сформулированные вопросы; 0 баллов – отчет не содержит ответов на сформулированные вопросы.	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2),
3.	Доклад/реферат на семинаре	Краткое изложение в письменном виде результатов теоретического анализа учебно-исследовательской темы.	Технология оценки: 50 – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и	ОПК-3 (З1,З2, У1,У2, В1,В2),

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			обоснованность выводов; 30 – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; 20 – грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.	

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

<u>Типовые тестовые задания</u>

1. Определите соответствие интересов субъектов бизнеса и их характеристик:

1) Эгоистические интересы субъектов бизнеса

2) Общественные интересы субъектов бизнеса

а) стремление выжить, возместить затраты, получить максимальный доход

б) создание и воспроизведение привлекательного имиджа

в) достижение наибольшего эффекта в удовлетворении конечных потребностей

г) сохранение и укрепление партнерских отношений

д) развитие профессиональных и личностных качеств

е) стремление сохранить, упорядочить, преумножить собственность

Ответ:

2. Определите соответствие понятий и их характеристик:

1) Предприниматели

2) Наемные работники

3) Международные и национальные общественные организации

4) Госорганы, госслужащие

5) Потребители

а) Как и потребители, в сделках с предпринимателями они являются не пассивной стороной, а равноправными участниками деловых отношений с ними, а также между собой

б) они являются субъектами бизнеса только в тех случаях, когда выступают непосредственными участниками сделок (предоставление и др.)

в) их главный эгоистический деловой интерес – приобретение товаров и услуг – реализуется посредством самостоятельного установления контактов с производителями и продавцами продукции (услуг, работ)

г) это субъекты бизнеса, осуществляющие инициативную деятельность на свой риск и под свою экономическую и юридическую ответственность

д) это организации, обладающие директивными полномочиями, такие как Организация Объединенных Наций (ООН), ЮНЕСКО, Всемирная торговая организация (ВТО), Североатлантический военный альянс (НАТО) и др.

3. Определите соответствие:

1. Материальные блага

2. Нематериальные блага

а) их польза для человека состоит в эффекте результата оказанной услуги или выполненной работы

б) всегда имеют предметную (объектную) форму, доступную органам чувств человека

в) не имеют предметной формы.

4. Блага, которые не могут быть воспроизведены в силу различных обстоятельств (например, произведения искусства), являются …

Ответ: уникальными

5. Блага, которые могут быть воспроизведены в силу различных обстоятельств (например, произведения искусства), являются …

6. Основу существования таких сфер общественной жизни, как образование, медицина, спорт, юриспруденция, культура, наука, информация, досуг, составляют …

a) товары

b) работы

c) услуги

d) предметы

7. Блага, потребность в которых всегда может быть удовлетворена, являются …

a) постоянно доступными

b) открытыми

c) прямыми

d) свободными

8. Опережение развития потребностей людей по сравнению с динамикой предложения благ – это возвышение …

a) сервиса

b) потребностей

c) услуг

d) клиента

9. Способность людей своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, а также создавать для себя гражданские обязанности, которая возникает в полном объеме, согласно Гражданскому кодексу РФ, с наступлением совершеннолетия, т.е. по достижении восемнадцатилетнего возраста, – это …

10.Способность людей иметь права и обязанности, которая возникает у всех людей с момента их рождения и прекращается лишь с их смертью, – это …

Типовые задания для ситуационных практикумов

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 https://www.sostav.ru/publication/ivan-eliseev-podezhiki-ot-loyalnosti-k-imidzhu-ili-trendy-vnutrennikh-kommunikatsij-36895.html

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

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. Верхнеуровневые 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.

Типовые задания для практикумов по решению задач:

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.

Примерные темы докладов-презентаций

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.

Примерная тематика рефератов:

1. Государственное предпринимательство в России и за рубежом.
2. Особенности участия государства в предпринимательской деятельности в России.
3. Унитарные предприятия в России: возникновение, цели создания, виды, особенности управления.
4. Особенности государственного акционерного предпринимательства.
5. Национализация: причины, порядок проведения.
6. Предпринимательские объединения: понятие, цели, принципы создания, формы.
7. Предпринимательские объединения: финансовый консорциум.
8. Предпринимательские объединения: концерн.
9. Предпринимательские объединения: финансово-промышленная группа.
10. Объединение предпринимательских фирм и система их участия в делах друг друга.
11. Предпринимательский холдинг: особенности создания и преимущества объединения.
12. Учредительский бизнес.
13. Принципы создания холдинговых объединений.
14. Конкурентные преимущества компаний, входящих в холдинг?
15. Функции управляющей компании.
16. Предпринимательские объединения на основе взаимного (многостороннего) блокирования фирм.
17. Транснациональное предпринимательство и транснациональные компании.
18. Способы и технологии осуществления деятельности ТНК: их содержание и ключевые принципы.

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

Типовые задания для проведения промежуточной аттестаций обучающихся

Промежуточная аттестация по проводится в формате зачета с оценкой и экзамена

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?

11. Что представляют собой оффшорные компании?

12. Что такое совместные предприятия?

13. Каковы основные количественные параметры разграничения фирм?

14. Какие меры по поддержке малого предпринимательства применяются в России?

15. Что представляет собой организационная структура бизнеса? Раскройте содержание ее задач и функций.

16. Дайте определение обществу с ограниченной ответственностью, Опишите его характерные черты.

17. В чем особенности товарищества на вере согласно законодательству РФ? Перечислите обязанности и права коммандитистов в товариществе на вере.

18. Какое хозяйственное общество называется акционерным?

19. В каких случаях компании целесообразно назначать несколько генеральных директоров?

20. Что такое дивиденды и как они формируются?

21. Что представляет собой государственное предпринимательство?

22. По каким критериям оценивают эффективность государственных предприятий?

23. Какое место в цепочке бизнес-ресурсы – бизнес-процессы – бизнес-результаты занимают бизнес-коммуникации?

24. Что понимается под предпринимательским селф-менеджментом?

25. Какие выгоды приносит своим владельцам успешный предпринимательский селф-менеджмент?

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 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 медиапространства, – 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 крупнейшей 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 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 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.

адание 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.

Задание 15

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 не организован, 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 «Русклимат»

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 степени 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 «цивилизованным». 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 распределена 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 16

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 17

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 востребованы 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 18

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 19

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 20

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 21

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 22

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 23

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 24

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 25

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-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.

Задание 18

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 19

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 20

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 21

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.

адание 22

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 23

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 24

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 25

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.

2 семестр

Задания 1 тип

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?
11. Что представляют собой оффшорные компании?
12. Что такое совместные предприятия?
13. Каковы основные количественные параметры разграничения фирм?
14. Какие меры по поддержке малого предпринимательства применяются в России?
15. Что представляет собой организационная структура бизнеса? Раскройте содержание ее задач и функций.
16. Дайте определение обществу с ограниченной ответственностью, Опишите его характерные черты.

17. В чем особенности товарищества на вере согласно законодательству РФ? Перечислите обязанности и права коммандитистов в товариществе на вере.

18. Какое хозяйственное общество называется акционерным?

19. В каких случаях компании целесообразно назначать несколько генеральных директоров?

20. Что такое дивиденды и как они формируются?

21. Что представляет собой государственное предпринимательство?

22. По каким критериям оценивают эффективность государственных предприятий?

23. Какое место в цепочке бизнес-ресурсы – бизнес-процессы – бизнес-результаты занимают бизнес-коммуникации?

24. Что понимается под предпринимательским селф-менеджментом?

25. Какие выгоды приносит своим владельцам успешный предпринимательский селф-менеджмент?

Задания 2 типа

1. Чем владение бизнесом отличается от владения имуществом?

2. Чем физическое лицо (индивидуальный предприниматель) отличается от лица юридического?

3. Покупая акцию ПАО, будет ли акционер отвечать по обязательствам акционерного общества? Какие права он приобретает с покупкой акции?

4. Охарактеризуйте фонд, автономную некоммерческую организацию, некоммерческое партнерство, союзы.

5. Раскройте свойства организационных структур бизнеса и определите как они влияет на эффективность бизнеса?

6. Может ли решение о нецелесообразности бизнеса быть причиной отказа в государственной регистрации

7. Почему предприниматели, имея право на деловой суверенитет и самостоятельность выбора, только на первый взгляд кажутся независимыми от своего окружения? Ответ обоснуйте.

8. Составьте перечень необходимых для регистрации юридического лица документов.

9. Почему управление собственным бизнесом следует рассматривать в качестве ключевой предпринимательской функции?

10. Назовите государственные органы, которые осуществляют внешний контроль над бизнесом. Что представляют собой обычаи делового оборота?

11. В чем отличия коммерческих и некоммерческих организаций? Куда направляется прибыль некоммерческих организаций?

12. Составьте таблицу, отразив в ней какие преимущества и недостатки в ведении бизнеса дает ИП, а какие юридическое лицо.

13. Перечислите общие черты и различия полного товарищества и производственного кооператива.

14. Сравните товарищество на вере и полное товарищество.

15. Назовите общие признаки ООО и непубличного АО. В чем состоят различия этих двух организационно-правовых форм?

16. Какие органы управления существуют в АО? Какие вопросы относятся к компетенции общего собрания акционеров?

17. Каким способом можно переуступить акции непубличного АО?

18. Какие основные направления деятельности Агентства вы знаете? Назовите преимущества выбора организационной формы «государственная корпорация» для Агентства?

19. Какие из причин национализации наиболее характерны для российской практики?

20. Что заставляет предпринимателей создавать различные объединения? Какие цели при этом преследуются? По каким принципам происходит объединение фирм?

21. 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?

22. Для каких целей могут создаваться некоммерческие организации? Почему некоммерческие организации относятся к субъектам предпринимательства? Какие существуют для этого основания? В чем состоит специальная правоспособность некоммерческих организаций?

23. Каким образом реализуются личные и имущественные права партнеров в общем бизнесе? По каким схемам складывается партнерство в общем бизнесе?

24. Какие коммуникаты, инструменты коммуникаций и каналы коммуникаций используются фирмами в управлении бизнес-коммуникациями с потребителями?

25. Совокупность каких форм выступает как поведение предпринимателей? Что представляют собой поведенческие манеры людей?

Задания 3 типа

Задание 1

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 2

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 3

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.

Задание 4

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.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Физическая культура и спорт»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....15

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой 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.....16

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Физическая культура и спорт» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской федерации от 12 января 2016 г. № 7.

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, входит в состав обязательной части Блока 1.

Навыки и умения по дисциплине могут использоваться при освоении дисциплины «Элективные дисциплины по физической культуре и спорту».

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.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата).

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**
Способность использовать методы и средства физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	**ОК-7**	ОК-7.1. Знает основы здорового образа жизни, здоровьесберегающих технологий, физической культуры.	***Знать:*** • влияние оздоровительных систем физического воспитания на укрепление здоровья, профилактику профессиональных заболеваний и вредных привычек	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		ОК-7.2. Умеет выполнять комплекс физкультурных упражнений.	***Уметь:*** • применять методы и средства здоровьесбережения на основе выполнения регулярных физических упражнений	
		ОК-7.3. Имеет практический опыт занятий физической культурой.	***Иметь практические опыт:*** • обеспечения сохранения и укрепления здоровья, в том числе за счет занятий физической культурой.	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студента.	ОК-7.1-ОК-7.3	1								8	Реферат /20 Тест/20
Тема 2. Общая физическая и специальная подготовка в системе физического воспитания.	ОК-7.1-ОК-7.3									8	
Тема 3. Спорт. Индивидуальный выбор видов спорта или систем физических упражнений.	ОК-7.1-ОК-7.3									8	Реферат /20
Тема 4. Особенности занятий избранным видом спорта или системой физических упражнений.	ОК-7.1-ОК-7.3									8	
Тема 5. Самоконтроль занимающихся физическими упражнениям	ОК-7.1-ОК-7.3									8	Реферат /20

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
и и спортом.											
Тема 6. Профессионально-прикладная физическая подготовка.	ОК-7.1-ОК-7.3									8	
Тема 7. Физическая культура в профессиональной деятельности бакалавра.	ОК-7.1-ОК-7.3	1								8	Реферат /20
Тема 8. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры и спорта.	ОК-7.1-ОК-7.3									10	
Всего:	**ОК-7.1-ОК-7.3**	**2**								**66**	**100**
Контроль: час.		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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.

V. 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**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	Литература к теме 1	Тест, реферат
Тема 2. Общая	Структура		Литература к	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Формы контроля
физическая и специальная подготовка в системе физического воспитания.	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		теме 2	
Тема 3. Спорт. Индивидуальный выбор видов спорта или систем физических упражнений.	Современные популярные системы физических упражнений. Мотивация и обоснование индивидуального выбора студентом вида спорта или системы физических упражнений для регулярных занятий.	Работа в электронной библиотеке написание реферата	Литература к теме 3	Реферат
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	Работа в электронной библиотеке написание реферата	Литература к теме 4	Реферат

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Формы контроля
	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.			
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	Литература к теме 5	Реферат
Тема 6. Профессионально-прикладная физическая подготовка.	Профессионально-прикладная физическая подготовка (ППФП) – целенаправленное использование средств физической культуры для подготовки человека к конкретной	Работа в электронной библиотеке написание реферата	Литература к теме 6	Реферат

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Формы контроля
	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.			
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	Литература к теме 7	Реферат
Тема 8. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической	Физическая культура и спорт, как средство профилактики и борьбы с профессиональными заболеваниями. Средства и методы	Работа в электронной библиотеке написание реферата	Литература к теме 8	Реферат

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Формы контроля
культуры и спорта.	профилактики травматизма на производстве.			

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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: http://biblioclub.ru/

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: http://biblioclub.ru/

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: http://biblioclub.ru/

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: http://biblioclub.ru/

4. Чеснова, Е.Л. Физическая культура : [16+] / Е.Л. Чеснова. – Москва : Директ-Медиа, 2013. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/

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: http://biblioclub.ru/

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: http://biblioclub.ru/

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

№	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/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

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.

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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Физическая культура и спорт» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Тестовые задания	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	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	ОК-7.1-ОК-7.3
2.	Реферат	Краткое изложение	20-30 – грамотное	ОК-7.1-ОК-7.3

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		в письменном виде результатов теоретического анализа учебно-исследовательской темы.	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.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	**Зачет/ ОК-7**	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. 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

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	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	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

<u>Примерные темы рефератов</u>

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.
11. Основы здорового образа жизни
12. Питание спортсменов
13. Особенности строения сердца спортсменов
14. Основа физического самосовершенствования
15. Влияние физических упражнений на кровь и органы кровообращения.

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.

11. В каком году состоялся первый чемпионат в России по легкой атлетике?
а) 1902г.
б) 1906г.
в) 1908г.
г) 1900г.

12. Какое физическое качество развивает 6 — минутный бег:

а) гибкость;
б)силу;
в)выносливость;
г) ловкость.

13. Какую награду получал победитель на олимпийских играх в Древней Греции?

а) Венок из ветвей оливкового дерева;
б) Звание почетного гражданина;
в) Медаль и кубок;

г) Денежное вознаграждение.

14. Сколько насчитывается мышц у человека?

а) Более 400;
б) Более 500;
в) 656;
г) 700.

15. Сколько раз в неделю надо заниматься физическими упражнениями для того, чтобы успешно развивать двигательные качества?

а) 1-2 раза.
б) 3-4 раза.
в) 6-7 раз.
г) 9-11 раз.

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. Общие понятия, критерии и факторы здоровья.

2. Индивидуальное здоровье. Показатели индивидуального здоровья.

3. Физическое здоровье, психическое здоровье, социальное здоровье, профессиональное здоровье.

4. Методы исследования здоровья.

5. Значение физической культуры и физических упражнений для формирования телосложения и коррекции массы тела.

6. Понятие о физическом развитии человека, методы исследования

физического развития.

7. Функциональное состояние. Физическая подготовленность и работоспособность.

8. Показатели состояния опорно-двигательного аппарата, исследование функций и работоспособности ОДА.

9. Показатели функций дыхательной системы, исследование функций внешнего дыхания.

10. Показатели функций сердечно-сосудистой системы, исследование реакций сердечно-сосудистой системы человека на физическую нагрузку.

11. Показатели состояния нервной системы, исследование функционального состояния нервной системы и нервно-мышечного аппарата.

12. Оценка уровня физической подготовленности.

13. Методические принципы физического воспитания. Принцип сознательности и активности. Принцип наглядности. Принцип доступности. Принцип систематичности. Принцип динамичности.

14. Методы физического воспитания. Метод регламентированного упражнения. Игровой метод. Соревновательный метод.

15. Основы обучения движениям. Этапы обучения движениям.

16. Воспитание выносливости, средства развития и тренировки выносливости.

17. Сила, понятие, виды. Средства развития силы, методы тренировки силы.

18. Гибкость, понятие, виды. Средства и методы развития гибкости.

19. Быстрота, понятие, виды. Средства для развития быстроты, методы тренировки быстроты.

20. Ловкость, понятие, средства и методы развития ловкости.

21. Определение понятия спорт. Основные этапы спортивной подготовки.

22. Особенности организации учебных занятий по видам спорта.

23. Спортивные соревнования как средство и метод обшей физической, профессионально-прикладной и спортивной подготовки.

24. Оздоровительные системы физических упражнений по выбору студентов.

25. Психофизиологическая характеристика интеллектуальной деятельности и учебного труда студента.

Задания 3-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:

а) общеразвивающие

б) на гибкость

в) со значительным отягощением

4. Укажите вид упражнений, которые не входят в структуру комплекса утренней гимнастики:

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:

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.

25. Утренняя гигиеническая гимнастика.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Элективные дисциплины по физической культуре и спорту»
(Общая физическая подготовка)

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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 11
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 13
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 18
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 18
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 19
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 19
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 20

I. 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 (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 января 2016 г. № 7.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, входит в базовую часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплине «Физическая культура и спорт».

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.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных, 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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность использовать методы и средства физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	**ОК-7**	***Знать:*** Влияние оздоровительных систем физического воспитания на укрепление здоровья, профилактику профессиональных заболеваний и вредных привычек (З1) ***Уметь:*** Применять методы и средства здоровьясбережения на основе выполнения регулярных физических упражнений (У1) ***Владеть:*** Навыками обеспечения сохранения и укрепления здоровья, в том числе за счет занятий физической культурой (В1)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
1 семестр											
Тема 1 Методы оценки и развития общей выносливости	ОК-7 (З1, У1, В1)	1								14	Дневник самоконтроля/10
Тема 2. Методы оценки и развития координации и ловкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									14	Дневник самоконтроля/10
Тема 3. Методы оценки и развития силовых способностей	ОК-7 (З1, У1, В1)	1								14	Дневник самоконтроля/10
Тема 4. Методы оценки и развития гибкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: /сем.	**ОК-7**	**2**								**52**	**50**
Контроль, час (сем)											
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**54**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
2 семестр											
Тема 5 Развитие силовых способностей	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10
Тема 6 Развитие гибкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10
Тема 7 Развитие координации и ловкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 8 Развитие общей выносливости	ОК-7 (З1, У1, В1)									12	Дневник самоконтроля/10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: /сем.	**ОК-7**									**42**	**100(50+50)**
Контроль, час/сем.		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**46**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
3 семестр											
Тема 9 Развитие силовых способностей	ОК-7 (З1, У1, В1)									12	Дневник самоконтроля/10
Тема 10 Развитие гибкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									12	Дневник самоконтроля/10
Тема 11 Развитие ловкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									14	Дневник самоконтроля/10
Тема 12 Развитие общей выносливости	ОК-7 (З1, У1, В1)									16	Дневник самоконтроля/10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: сем.	**ОК-7**									**54**	**50**
Контроль, час/сем.		**0**									
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**54**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
4 семестр											

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 13 Методика проведения учебно-тренировочного задания	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10
Тема 14 Развитие координации	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10
Тема 15 Развитие гибкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10
Тема 16 Развитие силовых способностей	ОК-7 (З1, У1, В1)									12	Дневник самоконтроля/10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: сем.	**ОК-7**									**42**	**100(50+50)**
Контроль в час./сем.		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**46**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
5 семестр											
Тема 17 Развитие общей выносливости	ОК-7 (З1, У1, В1)									12	Дневник самоконтроля/10
Тема 18 Развитие силовых способностей	ОК-7 (З1, У1, В1)									12	Дневник самоконтроля/10
Тема 19 Развитие гибкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									14	Дневник самоконтроля/10

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 20 Дыхательные упражнения для снятия напряжения, расслабление, релаксация	ОК-7 (З1, У1, В1)									16	Дневник самоконтроля/10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: сем.	**ОК-7**									**54**	**50**
Контроль в час./сем.		**0**									
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**54**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
6 семестр											
Тема 21 Совершенствование техники	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10
Тема 22 Совершенствование техники	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10
Тема 23 Развитие силовых способностей	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10
Тема 24 Развитие гибкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: сем.	**ОК-7**									**40**	**100(50+50)**
Контроль в час./сем.		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**44**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
7 семестр											
Тема 25. Развитие координационных способностей	ОК-7 (З1, У1, В1)									8	Дневник самоконтроля/20
Тема 26 Развитие общей выносливости	ОК-7 (З1, У1, В1)									8	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Тема 27. Специальная физическая подготовка	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего: сем.	**ОК-7**									**26**	**100**
Контроль в час./сем.		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**30**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
Всего по дисциплине											
Всего: час		**2**								**310**	**100*4**
Контроль, час.		**16**									**Зачет*4**
Объем дисциплины (в академических часах)		**328**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**0**									

IV. 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.

V. 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 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		

Показатели	Число, месяц, год, время дня	Примечание
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.

.

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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. 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: http://biblioclub.ru/

2. Физическая культура и физическая подготовка / И.С. Барчуков, Ю.Н. Назаров, В.Я. Кикоть и др. ; ред. В.Я. Кикоть, И.С. Барчуков. – Москва : Юнити, 2015. – 432 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/

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: http://biblioclub.ru/

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

№ п/п	Наименование ресурса	Ссылка
1.	Портал Министерства спорта РФ	https://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/
2	Портал Департамента физической	https://www.mos.ru/moskomsport/

	культуры и спорта г. Москвы	
3.	Портал Takzdorovo.ru	http://www.takzdorovo.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);

Спортивный зал

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

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачетов в 1-7 семестрах.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№ п/п	*Наименование оценочного средства*	*Краткая характеристика оценочного средства*	*Шкала и критерии оценки, балл*	*Критерии оценивания компетенций*
1	Дневник самоконтроля	Фиксация динамических показателей оценки физической подготовленности	10/20- таблица оформлена полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью	**ОК-7** (З1, У1, В1)

№ п/п	*Наименование оценочного средства*	*Краткая характеристика оценочного средства*	*Шкала и критерии оценки, балл*	*Критерии оценивания компетенций*
			5/10- 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.)	10/20- таблица оформлена полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью 5/10- таблица оформлена не полностью по всем показателям в соответствии с заданной периодичностью	**ОК-7** (З1, У1, В1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

№ п/п	**Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций**	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
1	Зачет / ОК-7	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	**«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

		с ограниченными возможностями здоровья, выполняют только те контрольные нормативы, которые доступны им по состоянию здоровья	

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

<u>Примерные упражнения</u> <u>для самостоятельного выполнения</u>

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.

<u>Упражнения для бицепсов.</u>

Сгибания рук с гантелями (стоя, сидя). Хват снизу, сверху.

Попеременное сгибание рук с гантелями сидя.

<u>Упражнения для трицепсов</u>

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.

<u>Упражнения для мышц плечевого пояса</u>

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).

<u>Упражнения для грудных мышц</u>

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

расслабление мышц.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с 1 по 7 семестр в форме зачета в каждом семестре.

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						

№ теста	Наименование упражнений-тестов	Оценка в баллах				
		10	9	8	7	6
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
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. СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ГРУППЫ							
№ теста	Наименование упражнений-тестов	Семестр	Оценка в баллах				
			10	9	8	7	6
2. Спортивно-техническая подготовка							
7.	Поднимание гири 16 кг (рывок) Весовые категории: до 70 кг свыше 70 кг	 1,2 1,2	 16 20	 14 16	 10 12	 6 8	 4 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	1,2	Приложение 2				

2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ГРУППЫ							
№ теста	**Наименование упражнений-тестов**	**Семестр**	**Оценка в баллах**				
			10	**9**	**8**	**7**	**6**
	(упрощенный)		(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
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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Элективные дисциплины по физической культуре и спорту»
(Аэробика)

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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 11
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 13
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 18
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 19
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 19
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 20
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 21

I. 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 (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 января 2016 г. № 7.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, входит в базовую часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплине «Физическая культура и спорт».

Дисциплина изучается 1-7 семестрах.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины 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.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных, 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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность использовать методы и средства физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	**ОК-7**	***Знать:*** Влияние оздоровительных систем физического воспитания на укрепление здоровья, профилактику профессиональных заболеваний и вредных привычек (З1) ***Уметь:*** Применять методы и средства здоровьясбережения на основе выполнения регулярных физических упражнений (У1) ***Владеть:*** Навыками обеспечения сохранения и укрепления здоровья, в том числе за счет занятий физической культурой (В1)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
1 семестр											
Тема 1 Методы оценки и развития общей выносливости	ОК-7	1								14	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 2. Методы оценки и развития координации и ловкости	ОК-7									14	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 3. Методы оценки и развития силовых способностей	ОК-7	1								14	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 4. Методы оценки и развития гибкости	ОК-7									10	Дневник самоконтроля/ 10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: /сем.	**ОК-7**	**2**								**52**	**50**
Контроль, час (сем)		**-**									
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**54**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
2 семестр											
Тема 5 Развитие силовых способностей	ОК-7									10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 6 Развитие гибкости	ОК-7									10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 7 Развитие координации и ловкости	ОК-7									12	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 8 Развитие общей	ОК-7									10	Дневник самоконтроля/

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
выносливости											10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: /сем.	ОК-7									**42**	**100 (50+50)**
Контроль, час/сем.		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**46**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
3 семестр											
Тема 9 Развитие силовых способностей	ОК-7									10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 10 Развитие гибкости	ОК-7									12	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 11 Развитие ловкости	ОК-7									16	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 12 Развитие общей выносливости	ОК-7									16	Дневник самоконтроля/ 10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: сем.	ОК-7									**54**	**50**
Контроль, час/сем.		**-**									
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**54**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
4 семестр											

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 13 Методика проведения учебно-тренировочного задания	ОК-7									10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 14 Развитие координации	ОК-7									10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 15 Развитие гибкости	ОК-7									10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 16 Развитие силовых способностей	ОК-7									12	Дневник самоконтроля/ 10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: сем.	ОК-7									**42**	**100 (50+50)**
Контроль в час./сем.		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**46**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
5 семестр											
Тема 17 Аэробика с элементами восточных единоборств	ОК-7 (З1, У1, В1)	1	1							10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 18 Пилатес. Элементы йоги	ОК-7 (З1, У1, В1)									16	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 19 Развитие гибкости	ОК-7 (З1, У1, В1)	1	1							12	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 20 Дыхательные	ОК-7 (З1, У1,									16	Дневник самоконтроля/

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
упражнения для снятия напряжения, расслабление, релаксация	В1)										10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: сем.	**ОК-7**	**2**	**2**							**54**	**50**
Контроль в час./сем.		**-**									
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**54**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
6 семестр											
Тема 21. Совершенствование техники	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 22. Совершенствование техники	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 23. Фитбол — аэробика.	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/ 10
Тема 24 Развитие гибкости	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/ 10 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /10
Всего: сем.	**ОК-7**									**40**	**100 (50+50)**
Контроль в час./сем.		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**44**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
7 семестр											

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 25. Развитие координационных способностей	ОК-7 (З1, У1, В1)									8	Дневник самоконтроля/ 20
Тема 26 Развитие общей выносливости	ОК-7 (З1, У1, В1)									8	Дневник самоконтроля/ 20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Тема 27. Специальная физическая подготовка	ОК-7 (З1, У1, В1)									10	Дневник самоконтроля/ 20 Таблица «Определение степени физической нагрузки» /20
Всего: сем.	**ОК-7**									**26**	**100**
Контроль в час./сем.		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем		**30**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем		**0**									
Всего по дисциплине											
Всего: часОК-7		**2**								**310**	**100*4**
Контроль, час.		**16**									**Зачет*4**
Объем дисциплины (в академических часах)		**328**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**0**									

IV. 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.

V. 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 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		

Показатели	Число, месяц, год, время дня	Примечание
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									
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 емкостьлегких									
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.

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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/

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

№ 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/

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);

Спортивный зал

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

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачетов в каждом семестре с 1 по 7 семестр.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	*Наименование оценочного средства*	*Краткая характеристика оценочного средства*	*Шкала и критерии оценки, балл*	*Критерии оценивания компетенций*
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	**ОК-7** (З1, У1, В1)
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	**ОК-7** (З1, У1, В1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет ОК-7	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

<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 подготовительной 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

Часть урока	Направленность и продолжительность части урока	Основные упражнения	Указания
			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 «заминка» (2-5 мин)	Базовые движения, варианты ходьбы с уменьшающейся амплитудой движений руками, амплитудные движения руками, сгибания и разгибания туловища с опорой	Уменьшение амплитуды перемещений, темпа движений. Движения выполняются в стойке ноги врозь, выпаде, полуприсяде, сочетаются с

Часть урока	Направленность и продолжительность части урока	Основные упражнения	Указания
		руками о бедра	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

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Основы предпринимательства»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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 ... 10
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины ... 19
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины ... 21
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине ... 21
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 ... 22
X. Оценочные материалы для проведения 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 (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит вариативную часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по курсу «Обществознание» среднего (полного) общего образования.

Знания по дисциплине «Основы предпринимательства» могут использоваться при освоении дисциплин, изучаемых на последующих курсах обучения: «Управление собственным бизнесом», «История российского предпринимательства», «Конкуренция в предпринимательстве», «Решение функциональных задач стартапа», «Основы социального предпринимательства», «Семейное предпринимательство», «Инновационное предпринимательство».

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Основы предпринимательства» является оценка экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.

Задачи дисциплины:

- выявить признаки предпринимательства как профессиональной деятельности человека;
- понимать мотивацию предпринимателя;
- понимать условия и возможности осуществления предпринимательской деятельности в России;
- знать предпосылки профессионального участия людей в предпринимательстве;
- знать признаки подходящего предпринимательского дела;
- выявить системные признаки предпринимательства;
- знать элементы инфраструктуры поддержки предпринимательства в России;
- ознакомиться с особенностями национальных моделей предпринимательства;
- знать основные этапы становления и развития предпринимательства в России;
- выявить особенности становления и развития отечественного предпринимательства в досоветской России и в период советской экономики;
- выявить особенности политики государства по отношению к предпринимательскому сообществу на разных исторических этапах;
- владеть методами анализа современных тенденций развития отечественного и международного предпринимательства;
- анализировать основные этапы и закономерности исторического развития предпринимательской деятельности;
- уметь анализировать социально-экономические и политические процессы в истории российского предпринимательства;
- владеть методологией анализа направлений совершенствования системы российского предпринимательства.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	**Знать:** • признаки предпринимательства как профессиональной деятельности человека (З1) • мотивацию предпринимателя (З2); • условия и возможности осуществления предпринимательской деятельности в России (З3); • предпосылки профессионального участия людей в предпринимательстве (З4); • признаки подходящего предпринимательского дела (З5); • системные признаки предпринимательства (З6) • элементы инфраструктуры поддержки предпринимательства в России (З7) • особенности национальных моделей предпринимательства и специфику российского предпринимательства (З8). **Уметь:** • обосновывать выбор направления предпринимательской занятости (У1) • выявлять факторы, влияющие на развитие предпринимательства (У2); • анализировать современные тенденции развития отечественного и международного предпринимательства (У3). **Владеть:** • навыками сбора и обобщения информации для оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности (В1)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Семинар Ситуационный практикум Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		• навыками анализа национальных моделей предпринимательства (В2) • методологией анализа современных кейсов из практики международного и российского бизнеса (В3)	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Предпринимательство и предприниматели.	ПК-17 (З1, З2, З4; У3; В3)	1			1					24	Устные и письменные ответы на вопросы-4 Письменное или устное решение кейса (Ответ по обоснованию решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе)- 8 тест/5
Тема 2. Профессиональная занятость в предпринимательстве.	ПК-17 (З1, З5; У1, В1, В3)	1		1	1					24	Теоретический доклад с презентацией-16 устные и письменные ответы на вопросы- 4 Письменное или устное решение кейса (Ответ по обоснованию решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе)- 8 тест/5
Тема 3. Система современного предпринимательства.	ПК-17 (З3,З4, З6,З7, З8 У3, В1, В2, В3)	1								24	Устные и письменные ответы на вопросы/4 Письменное или устное решение кейса (Ответ по

											обоснованию решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе)- 8 тест/5
Тема 4. Развитие предпринимательства в России.	ПК-17 (З3,З4, З6,З7, З8 У3, В1, В2, В3)	1		1						24	эссе – 16 устные и письменные ответы на вопросы- 4 Письменное или устное решение кейса (Ответ по обоснованию решения проблемы по ситуации, изложенной в кейсе)- 8 тест/5
Всего:		**4**		**2**	**2**					**96**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Общая трудоемкость дисциплины (в часах)		**108**									
Общая трудоемкость дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Основы предпринимательства» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, эссе, доклады с презентацией, 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 «Синергия», 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 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).

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 «Синергия», 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методич. обеспечение**	**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	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	Литература к теме 1 Рубин Ю.Б. Основы предпринимательства. – М.: МФПУ «Синергия», 2020. – Глава 1. Дополнительная рекомендованная литература	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	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
	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,	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	Литература к теме 2 Рубин Ю.Б. Основы предпринимательства. – М.: МФПУ «Синергия», 2020. – Глава 2. Дополнительная рекомендованная литература	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	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
	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	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	Литература к теме 3 Рубин Ю.Б. Основы предпринимательства. – М.: МФПУ «Синергия», 2020. – Глава 3. Дополнительная рекомендованная литература	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	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
	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.	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	Литература к теме 4 Рубин Ю.Б. Основы предпринимательства. – М.: МФПУ «Синергия», 2020. – Глава 4. Дополнительная рекомендованная литература	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

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательства: учебник : [12+] / Ю. Б. Рубин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2020. – 518 с. : ил., табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455432 (дата обращения: 25.12.2021). – 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 (дата обращения: 25.12.2021). – 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 (дата обращения: 25.12.2021).

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 (дата обращения: 25.12.2021). – 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 (дата обращения: 25.12.2021).

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 (дата обращения: 25.12.2021).

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 (дата обращения: 25.12.2021).

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 (дата обращения: 25.12.2021).

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 (дата обращения: 25.12.2021). – 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 (дата обращения: 25.12.2021). – 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 (дата обращения: 25.12.2021).

VII. 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
12	Консультант	www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Основы предпринимательства» проводится в форме зачета.

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
1.	Тестовые задания	2 варианта по 20-25 закрытых вопросов	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	ПК-17 (З1-З8; У1- У3; В1-В3)
2.	Ситуационный практикум	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая работу в микро-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы. Продолжительность работы по подготовке заключения – 15 минут, обсуждение каждого заключения 5 минут.	8 баллов – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 5-7 баллов – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 1-4 баллов – доклад содержит только часть ответов на сформулированные	ПК-17 (З1-З8; У1- У3; В1-В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 0 баллов – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд.	
3.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося кратко письменно охарактеризовать поставленную проблему и изложить собственную позицию по ней.	«16» – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; «10» – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы не достаточно обоснованы; «5» – грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.	ПК-17 (З3,З4, З6,З7, З8 У3, В1, В2, В3)
4.	Теоретический доклад с презентацией	Краткое изложение в письменном виде результатов теоретического анализа учебно-исследовательской темы.	«16» – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; «10» – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы не достаточно обоснованы; «5» – грамотное использование терминологии, способность видения существующей	ПК-17 (З1-З8; У1- У3; В1-В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Основы предпринимательства» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет/ ПК-17	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 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	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. 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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения 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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1 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 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 Но-

восибирске 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 Ок-тябрь», 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 во-просам 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 изде-лиями 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 прода-ется 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 рекламода-телей, 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. «Пре-миум» 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 объ-еме 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 оре-хов, «Пасту Джандуйа», или «Джандуйот» – предшественницу «Нутеллы». Паста была экономична, доступна каждо-му, 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 тради-циями, 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. Рассре-доточение фабрик по всему миру и сверхбыстрая доставка гарантируют свежесть продуктов, а прогрессивные техно-логии 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 пер-спективный 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 вы-соких 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 пред-ставленность 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 каче-ства, представленный в наиболее быстро развивающимся сегменте элитных конфет. Они формируют новую катего-рию 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 тексом статьи и выполните задание

«Газпром» торгует огурцами?[1]

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

[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)

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 дет-ских 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 зави-симости 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 «Смешарика-ми». 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 использо-вании 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 отложен-ные 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 вы-росли, 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 вы-лов 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 бо-лезненным 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» Ан-тон 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 про-даж 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, куп-ленной 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 ком-пании 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 мага-зины 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 непродоволь-ственных 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-откуп-щики 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Конкуренция в предпринимательстве»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки*:* ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 6
III. Тематический план 7
IV. Содержание дисциплины 10
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .. 16
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 26
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 27
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 27
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 28
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 28

I. 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 Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 вариативной части Блока 1 учебного плана по программам бакалвриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Психология в предпринимательской деятельности», «Теория менеджмента», «Экономическая теория», «Экономика и финансы предприятий», «Управление собственным бизнесом».

Дисциплина «Конкуренция в предпринимательстве» является предшествующей для таких дисциплин как: «Управление ростом бизнеса», «Решение функциональных задач стартапа», «Слияние и поглощение бизнеса».

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 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 на примере собственного/чужого опыта;
- 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 на примере собственного/чужого опыта;
- анализировать и обеспечивать собственное эффективное личное участия в конкуренции в качестве предпринимателя в составе участников юридического лица в малом и среднем предпринимательстве на национальном или локальном российском рынке на примере собственного/чужого опыта;

Владеть:

- 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.

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 компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности
Владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	**ПК-3**	**Знать:** • основы стратегического менеджмента конкурентных действий и его место в управлении бизнесом (З1); **Уметь:** • определять стратегические цели участия в конкуренции (У1); **Владеть:** • методами разработки и осуществления стратегии организации (В1).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 1. Конкуренция и конкуренты.	ПК-3 (З1, У1, В1);	1			3					10	Ситуационный практикум/6
Тема 2. Конкурентные действия в предпринимательстве.	ПК-3 (З1, У1, В1);				2					10	Ситуационный практикум/7
Тема3. Стратегии конкурентных действий.	ПК-3 (З1, У1, В1);				1					10	Ситуационный практикум/7
Тема 4. Стратегический менеджмент конкурентных действий.	ПК-3 (З1, У1, В1);	1								10	Ситуационный практикум/7
Тема 5. Деятельность государства по защите и развитию конкуренции.	ПК-3 (З1, У1, В1);									10	Ситуационный практикум/7
Тема 6. Тактика конкурентных действий.	ПК-3 (З1, У1, В1);	1			1					10	Ситуационный практикум/7
Тема 7. Тактические модели наступления и тактические наступательные операции.	ПК-3 (З1, У1, В1);	1			1					10	Ситуационный практикум/7

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 8. Тактические модели обороны и тактические оборонительные операции в конкуренции.	ПК-3 (З1, У1, В1);				1					10	Ситуационный практикум/7
Тема 9. Тактические комбинации. Конкурентная разведка.	ПК-3 (З1, У1, В1);	1								10	Ситуационный практикум/7
Тема 10. Тактические хитрости.	ПК-3 (З1, У1, В1);				1					10	Ситуационный практикум/6
Тема 11. Тактический менеджмент конкурентных действий.	ПК-3 (З1, У1, В1);	1								10	Ситуационный практикум/6
Тема 12. Конкурентные ситуации.	ПК-3 (З1, У1, В1);	1			1					10	Ситуационный практикум/6
Тема 13. Конкурентный статус участников рынка.	ПК-3 (З1, У1, В1);									10	Ситуационный практикум/7
Тема 14. Личностное начало конкуренции в предпринимательстве.	ПК-3 (З1, У1, В1);	1								10	Ситуационный практикум/6
Тема 15. Основы конкурентного	ПК-3 (З1,				1					11	Ситуационный практикум/7

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
анализа и оценки.	У1, В1);										
Всего:		**8**			**12**					**151**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)		**180**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**5**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины 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

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 Университета Синергия. 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 задания на основе кейса с воображаемой ситуацией в мини-группах или индивидуально (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 задания:

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 «Синергия», 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 «Синергия», 2018, отмечая для себя трудные вопросы, которые следует задать преподавателю во время консультации к экзамену.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Конкуренция и конкуренты.	Конкурентная среда и конкурентная функция. Сила и слабость конкурентов.	Работа в библиотеке, разбор кейсов, подготовка к ситуационному практикому	Литература к теме 1, https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому
Тема 2. Конкурентные действия в предпринимательстве.	Регулирование «естественных монополий». Противодействие монополистической деятельности участников рынка.	Работа в библиотеке,	Литература к теме 2 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому
Тема3. Стратегии конкурентных действий.	Направления разведывательных действий в конкуренции; Конкурентный шпионаж; Задачи конкурентной контрразведки.	разбор кейсов, подготовка к ситуационному практикому	Литература к теме 3 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851http://biblioclub.ru	Отчет по ситуационному практикому
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	Работа в библиотеке,	Литература к теме 4 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	коллективов фирм к участию в конкуренции.			
Тема 5. Деятельность государства по защите и развитию конкуренции.	Конкурентная самомотивация участников рынка. Поощрение сотрудников к укреплению личной конкурентоспособности. Стимулирование конкурентного селф-менеджмента	разбор кейсов, подготовка к ситуационному практикому	Литература к теме 5 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому
Тема 6. Тактика конкурентных действий.	Направления применения стратегии механической монополизации. Конкуренция как предпосылка стратегических альянсов в предпринимательстве.	Работа в библиотеке,	Литература к теме 6 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому
Тема 7. Тактические модели наступления и тактические наступательные операции.	Стимулирование, организация и контроль применения стратегий конкурентных действий.	разбор кейсов, подготовка к ситуационному практикому	Литература к теме 7 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому
Тема 8. Тактические модели обороны и тактические оборонительные операции в конкуренции.	Эффективность, качество, скорость и интенсивность проведения тактических конкурентных операций.	Работа в библиотеке,	Литература к теме 8 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому
Тема 9. Тактические комбинации. Конкурентная разведка.	Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка. Операционные тактические маневры	разбор кейсов, подготовка к ситуационному практикому	Литература к теме 9 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	участников рынка. Позиционные тактические маневры участников рынка. Выжидательные маневры и лавирование участников рынка. Комплексные тактические маневры участников рынка.			
Тема 10. Тактические хитрости.	Тактические головоломки. Искажение образов бизнеса с помощью иллюзий. Манипулирование стереотипными образами. Имитационные действия участников рынка. Установка тактических ловушек.	Работа в библиотеке,	Литература к теме 10 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому
Тема 11. Тактический менеджмент конкурентных действий.	Диспозиции сторон конкурентных ситуаций. Ситуационное маневрирование.	разбор кейсов, подготовка к ситуационному практикому	Литература к теме 11 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому
Тема 12. Конкурентные ситуации.	Междисциплинарные параллели в конкурентном анализе. Классификация А. Юданова.	Работа в библиотеке,	Литература к теме 12 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому
Тема 13. Конкурентный статус участников рынка.	Группирование участников рынка по критерию роли в воспроизводстве конкурентной среды. Особенности конкурентного	разбор кейсов, подготовка к ситуационному практикому	Литература к теме 13 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.			
Тема 14. Личностное начало конкуренции в предпринимательстве.	Стили конкурентного поведения участников рынка. Инициативное – безынициативное, жесткое – мягкое, корректное – некорректное конкурентное поведение. Хладнокровное и импульсивное конкурентное	Работа в библиотеке,	Литература к теме 14 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	поведение. Агрессивное и неагрессивное конкурентное поведение. Стили конкурентного поведения – инструменты дополнительного влияния на соперников.			
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.	разбор кейсов, подготовка к ситуационному практикому	Литература к теме 15 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчет по ситуационному практикому

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: Университет «Синергия», 2021. – 1008 с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература:

2. 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

3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. - М. Альпина Паблишер, 2016. – 947с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=443018

4. 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

5. Писенко К.А. Антимонопольное (конкурентное) право: учебник. - М.: Российскийгосударственныйуниверситетправосудия, 2015. - 420с. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=439613

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. - режим доступа https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=436856

7. 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

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

№	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»	http://www.kommersant.ru/
3.	Сайт газеты «Ведомости»	http://www.vedomosti.ru/
4.	Сайт журнала «Секрет фирмы»	http://sf.ekiosk.pro/.

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, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная специализированной мебелью (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), 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)) и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающие тематические иллюстрации;
- помещение для самостоятельной работы обучающихся, оборудованное специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой

аудитории; компьютерной техникой, объединенной в локальную сеть Академии, с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

- помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования, оборудованное специализированной мебелью, серверами, наборами инструментов для профилактического обслуживания учебного оборудования, стеллажами для хранения учебного оборудования, персональными компьютерами.

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 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 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 текущего контроля успеваемости и 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
1	Ситуационный практикум	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая работу в микро-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы.	Технология оценки практической работы обучающегося: «6-7» – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, качественно и творчески; представлен грамотный полный и исчерпывающий отчет; получены развернутые аргументированные ответы на все вопросы к кейсу; «5» – работа выполнена в заданное время, самостоятельно, представлен полный 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 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.	ПК-3 (З1, У1, В1);

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Конкуренция в предпринимательстве» проводится в форме экзамена.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен / ПК-3;	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1:0-30; 2:0-30; 3:0-40.

	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.	**-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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

<u>Типовые задания по ситуационным практикумам</u>

Ситуационный практикум №1

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.

Ситуационный практикум №2

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%.

Ситауционный практикум №3

Какие методы конкуренции описаны в ситуации? Охарактеризуйте их по многокритериальной классификации.

Выявите направления конкуренции «вокруг товаров, услуг, работ», в рассмотренной 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 компанией в рассмотренной ситуации.

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.

Какие из 5 сил конкуренции М.Портера проявляются в описанной ситуации?

Что в данной ситуации можно сказать о качестве и силе конкурентных действий компании, рассмотренной в ситуации?

Против кого совершаются данные действия?

Splat – российский разработчик и производитель инновационных профессиональных средств по уходу за полостью рта (рынок oral care). Динамично развивающаяся семейная компания за 12 лет существования заняла более 12 % объема российского рынка и экспортируется в 18 стран мира.

ООО «СПЛАТ-КОСМЕТИКА» владеет десятками торговых марок, основу которых составляют профессиональные инновационные продукты сегмента oral care, а также косметические средства разных категорий, представленные в более чем 35 000 торговых точках России.

Отечественный рынок средств гигиены полости рта является высоко конкурентным. На долю трех транснациональных корпораций – лидеров рынка (Colgate-Palmolive, Procter&Gamble и Unilever) приходится 54 % от объема рынка средств по уходу за полостью рта в стоимостном выражении.

Бесспорного лидера на этом рынке нет. Бренды фокусируются на разные каналы сбыта: аптеки или торговый сектор.

На рынке представлены такие бренды, как Colgate, Procter&Gamble (Blend-a-Med, Blendax), GlaxoSmithKline (Sensodyne, Parodontax, Aquafresh),

Arcam (Lacalut), Betafarma (President), Rembrandt. На долю этих компаний приходится около 55 % общего рынка зубных паст, а в аптечном секторе – 95 %.

Вся продукция Splat изготавливается на сертифицированном производстве в экологически чистом районе Подмосковья из ингредиентов только лучших мировых производителей.

С 2007 г. компания Splat стала экспортировать свою продукцию. В 2011 г. продукция Splat экспортируется в 18 стран мира. По данным исследования Synovate Comcon, 94 % российских семей пользуются зубной пастой. В первой половине 2014 г. пасту Splat использовали 11 % семей-потребителей в данной категории. Марка занимает лидирующую позицию на рынке лечебных зубных паст – среди семей, выбирающих лечебные зубные пасты, доля Splat – 43 %.

Научный центр Splat постоянно ищет новые и удобные формы, чтобы обеспечить максимальную клиническую эффективность каждому продукту. Ряд его разработок получил мировое признание.

Основные каналы сбыта зубной пасты – оптовые закупки в России крупными сетевыми магазинами и аптеками, закупка небольшими бытовыми магазинами розничной торговли и аптеками. Закупка зарубежными компаниями, дистрибьюторами и сетевыми магазинами. Конечные потребители – хозяйствующие субъекты Российской Федерации и зарубежья, физические лица.

90 % продукции Splat производится на собственной фабрике, но некоторые позиции (например, зубные щетки, зубные нити, влажные салфетки) заказываются эксклюзивно у сторонних производителей в Германии, Израиле, Дании.

Большую часть сырья Splat закупает у европейских производителей, которые осуществляют поставки через Санкт-Петербург.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

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.
2. Охарактеризуйте конкурентный потенциал и конкурентные ресурсы участников рынка.
3. Охарактеризуйте виды конкурентов.
4. Охарактеризуйте конкуренцию как предпосылку стратегических альянсов в предпринимательстве.
5. Приведите примеры лидерства в результатах, ресурсах и конкурентных действиях.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Решение функциональных задач стартапа»

Направление подготовки:*38.03.02Менеджмент*
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: за*очная*

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
III. Тематический план 11
IV. Содержание дисциплины 14
V. Методические указания для обучающихся по освоению 17
дисциплины 17
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 34
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 35
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 36
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 37
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 38

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Решение функциональных задач стартапа» 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.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1 учебного плана.

Для изучения дисциплины требуются знания, умения и навыки обучающихся по дисциплинам «Основы предпринимательства», «Управление собственным бизнесом», «Конкуренция в предпринимательстве», «Генерирование бизнес-идей».

Знания, умения и навыки по дисциплине необходимы в дальнейшем при изучении дисциплин «Управление проектами», «Управление продажами», «Стратегический менеджмент», «Инновационное предпринимательство», «Конкурентное право», «Обеспечение конкурентоспособности стартапа», «Тренинг продаж», «Искусство презентаций».

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 разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности стартапов нового бизнеса, участия в выполнении стартап-проектов ив управлении ими, бизнес-моделирования, бизнес-планирования, создания и развития стартап-фирм, координации предпринимательской деятельности, подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания стартап-фирм, приведения стартап-фирм в состояние конкурентной устойчивости.

Задачи изучения дисциплины:

- Приобретение знаний правового пространства РФ для проведения стартапов
- Приобретение знаний практики проведения стартапов в РФ
- Формирование умений в области проведения стартапов в РФ

- Овладение навыками анализа уровня реализации предстартовой стадии бизнеса
- Овладение навыками формулирования ценностного предложения стартапов
- Овладение навыками составления пользовательского сценария стартапов
- Овладение навыками разработки и тестирования прототипов, минимального жизнеспособного продукта (MVP)
- Овладение навыками разработки модели монетизации стартапов
- Овладение навыками доработки и реализации бизнес-модели стартапа
- Овладение навыками бизнес-планирования в период проведения стартапа
- Овладение навыками формирования коллектива участников стартапа и его кадрового обустройства
- Овладение навыками регистрации учредительных документов и учреждения новых бизнес-единиц
- Овладение навыками расчета ключевых экономических и финансовых показателей стартапа
- Овладение навыками налаживания внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций в ходе проведения стартапа
- Овладение навыками формирования каналов и воронки продаж продукта/услуги
- Овладение навыками совершения первых продаж продукта/услуги
- Овладение навыками раскрутки нового бизнеса

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 компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций**
Владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	**ПК-3**	**Знать:** • Практику разработки стратегии организации, направленной на проведение конкурентоспособных стартапов новых бизнес-проектов(З1); • Практику разработки, тестирования запоминающихся брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса (З2). **Уметь:** • разрабатывать стратегию для проведения конкурентоспособных стартапов новых бизнес-проектов(У1); • формировать экономику стартапа (У2); • разрабатывать и тестировать запоминающиеся бренды, бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса (У3); • создавать инструменты планирования, организации, мотивации, контроля реализации стартап-проекта (У4); • дорабатывать предстартовые бизнес-модели, бизнес-план, инструменты предпринимательского селф-менеджмента (У5). **Владеть:** • навыками разработки стратегии организации, направленных на проведение конкурентоспособных стартапов новых бизнес-проектов (В1);	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа Курсовая работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		• навыками формирования экономики стартапа (В2); • навыками разработки и тестирования запоминающихся брендов, бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса (В3); • навыками создания инструментов планирования, организации, мотивации, контроля реализации стартап-проекта (В4); • навыками доработки предстартовой бизнес-модели, бизнес-планов, инструментов предпринимательского селф-менеджмента (В5).	
Способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	**ПК-6**	**Знать:** • практику внедрения технологических и продуктовых инноваций или программы организационных изменений при проведении стартапов новых бизнес-проектов (З3); • практику определения целевой аудитории продуктов/услуг стартапов новых бизнес-проектов (З4); • практику составления пользовательских сценариев стартапов новых бизнес-проектов (З5); **Уметь:** • организовывать и поддерживать внедрение технологических и продуктовых инноваций в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (У6); • определять целевую аудиторию продукта/услуги стартапов новых бизнес-проектов (У7); • составлять пользовательские сценарии стартапов новых бизнес-проектов (У8); **Владеть:** • навыками организации и	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа Курсовая работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		поддержания внедрения технологических и продуктовых инноваций в период проведения стартапов новых бизнес-проектов(В6); • навыками определения продукта/услуги стартапов новых бизнес-проектов (В7); • навыками составления пользовательских сценариев стартапов новых бизнес-проектов (В8).	
Владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	**ПК-18**	**Знать (З):** • практику бизнес-планирования создания и развития новых направлений, деятельности, продуктов на стадии проведения стартапов новых бизнес-проектов (З6); • практику разработки прототипов, ценностных предложений и моделей монетизации в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (З7). **Уметь (У):** • осуществлять бизнес-планирование в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (У9); • разрабатывать прототипы, ценностные предложения и модели монетизации в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (У10). **Владеть (В):** • навыками бизнес-планирования создания и развития новых направлений, деятельности, продуктов в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (В9); • навыками разработки прототипов новых продуктов в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (В10); • навыками формулирования ценностных предложений	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа Курсовая работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		стартапов новых бизнес-проектов (В11); • навыками разработки моделей монетизации в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (В12).	
Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	**ПК-19**	**Знать (З):** • способы координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (З8); • практику разработки бизнес-моделей, формирования коллектива участников стартапов, кадрового обустройства нового бизнеса, налаживания внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций (З9). **Уметь (У):** • координировать предпринимательскую деятельность в целях обеспечения согласованности бизнес-плана всеми участниками в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (У11); • дорабатывать инструменты управления стартапом нового бизнес-проекта (У12); • формировать коллектив участников стартапов новых бизнес-проектов (У13); • налаживать внутрифирменные и внешнефирменные бизнес-коммуникации (У14). **Владеть(В):** • навыками координации предпринимательской деятельности в соответствии с бизнес-планом в период проведения стартапов новых бизнес-проектов (В13); • навыками разработки инструментов управления стартапом нового бизнес-проекта (В14);	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа Курсовая работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		• навыками формирования коллектива участников стартапов новых бизнес-проектов (В15); • навыками кадрового обустройства нового бизнеса (В16); • навыками налаживания внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций стартапов новых бизнес-проектов (В17).	
Владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	**ПК-20**	**Знать (З):** • нормы российского законодательства в области проведения стартапов новых бизнес-проектов (З10); • практику оформления организационных и распорядительных документов по созданию нового бизнеса (З11); • порядок регистрации новых предпринимательских структур (З12); • практику осуществления бизнес-коммуникаций между инвесторами и инициаторами стартапов новых бизнес-проектов (З13). **Уметь (У):** • подбирать партнеров в общем бизнесе и договариваться об условиях партнерства, проводить переговоры с инвесторами и осуществлять привлечение инвестиций (У15); • разрабатывать учредительные документы и вести документооборот бизнес-единицы (У16). **Владеть (В):** • навыками регистрации учредительных документов в рамках предпринимательской деятельности для создания новых бизнес-единиц (В18); • навыками регистрации бизнеса (В19); • навыками регистрации себя как предпринимателя в	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа Курсовая работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		предусмотренной Законом организационно-правовой форме (В20); • навыками осуществления договоренностей с партнерами в процессе учреждения новых бизнес-единиц (В21).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенции	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные и интерактивные занятия								
			Семинары	Мастер-класс	Ситуационный практикум	Практикум по решению задач	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Разработка и тестирование MVP на посевной фазе	ПК-18							1		5	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 2. Разработка ценностных предложений, пользовательских сценариев и воронок продаж на посевной фазе	ПК-6									5	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 3. Экономика стартапа на посевной фазе	ПК-3									5	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 4. Разработка финансовой модели на посевной фазе	ПК-18							1		5	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 5. Регистрация бизнес-единицы. Проектирование внутрифирменных регламентов и документооборота новой бизнес-единицы на посевной фазе	ПК-20									5	Отчет о выполненном практическом задании/25
Тема 6. Разработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа	ПК-3 ПК-18									5	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 7.	ПК-19									5	Отчет о

[1] ТКУ – текущий контроль успеваемости.

[2] ПА – промежуточная аттестация.

Наименование тем	Коды формируемых компетенции	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные и интерактивные занятия								
			Семинары	Мастер-класс	Ситуационный практикум	Практикум по решению задач	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Наём и формирование коллектива участников стартапа на посевной фазе											выполненном практическом задании/5
Тема 8. Сегментация внешнефирменного окружения, бренд-билдинг, бренд-имидж и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе	ПК-3 ПК-19								2	5	Дидактическая игра/5
Тема 9. Тестирование нового продукта, ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартапа на «ранних» клиентах	ПК-6 ПК-18							1		5	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 10. Бизнес-коммуникации и команда-стартапа в процессе работы с «ранними» клиентами	ПК-19							1		5	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 11. Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с «ранними» клиентами	ПК-3									5	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 12. Тестирование	ПК-3 ПК-18							1		5	Отчет о выполненном

Наименование тем	Коды формируемых компетенции	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные и интерактивные занятия								
			Семинары	Мастер-класс	Ситуационный практикум	Практикум по решению задач	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
инструментов управления бизнесом на раннем этапе запуска стартпа											практическом задании/5
Тема 13. Укрупнение партий нового продукта, применение ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартапа на целевом сегменте рынка	ПК-6 ПК-18									4	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 14. Бизнес-коммуникации и команда-стартапа в процессе работы с целевым сегментом рынка	ПК-19							1		3	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 15. Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с целевыми сегментами рынка	ПК-3									3	Отчет о выполненном практическом задании/5
Тема 16. Развитие стартапа бизнес-проекта Курсовая работа	ПК-3 ПК-6 ПК-18 ПК-19 ПК-20									3 18	Отчет о выполненном практическом задании/5
Всего, час./сем.:								**6**	**2**	**91**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах) сем.		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах) сем.		**3**									

IV. 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 страртапа 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как тренинги и дидактические игры, 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 заданий 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 задания.

1. Получение задания и рекомендаций к выполнению практикума.
2. Настройка инструментальных средств, необходимых для его выполнения.
3. Выполнение заданий.
4. Подготовка отчета в соответствии с требованиями.
5. Сдача отчета преподавателю.

Требования к оформлению результатов задания.

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 MicrosoftPowerPointc 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).

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 страртапов 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».

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	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	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках	Литература к теме 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	Отчет Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	получения инсайтов от пользователей для создания, проверки и оптимизации идей развития продукта с помощью интервью и структурированных экспериментов – Касдев (costumer development).	тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	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 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 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 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	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			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	
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. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	Литература к теме 2 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 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 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	Отчет Курсовая работа
Тема 3. Экономика стартапа на посевной фазе	Обеспечение ресурсных условий выполнений стартап-проекта. Определение рабочих мест и рабочего пространства. Подключение к инфраструктуре стартапов. Расчет	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной	Литература к теме 3 Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021,	Отчет Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	ключевых экономических показателей новой бизнес-единицы	литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	Главы 1, 3, 5, 10-12 URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	
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 в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	Литература к теме 4 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	Отчет Курсовая работа
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	Работа с Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию	Литература к теме 5 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	Отчет Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		в системе LMS Подготовка курсовой работы		
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 в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	Литература к теме 8 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 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 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 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:	Отчет Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279605 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	
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. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	Литература к теме 6 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	Отчет Курсовая работа
Тема 8. Сегментация внешнефирменного окружения, бренд-билдинг,	Построение внутреннего и внешнего имиджа нового бизнеса, новой бизнес-единицы – имидж-билдинг.	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до	Литература к теме 7 Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.:	Дидактическая игра Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
формирование имиджа стартапа и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе	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	конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Главы 1, 3, 5, 10-12 URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	
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.	Работа с Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	Литература к теме 9 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 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 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	Отчет Курсовая работа
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»	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости.	Литература к теме 10 Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный	Отчет Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	клиентами. Доработка стартапа по результатам тестирования	Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	университет «Синергия», 2021, Главы 1, 3, 5, 10-12 URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	
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. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	Литература к теме 11 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 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 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 Бланк, С. Стартап: настольная книга основателя :	Отчет Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			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 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	
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	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию.	Литература к теме 12 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	Отчет Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы		
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	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS Подготовка курсовой работы	Литература к теме 13 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 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 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	Отчет Курсовая работа
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 в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию	Литература к теме 14 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 Дробышева, Л. А. Экономика, маркетинг, менеджмент : учебное пособие : [16+] / Л. А. Дробышева. – 5-е	Отчет Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		в системе LMS Подготовка курсовой работы	изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 152 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573389 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 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 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	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612569	
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. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Литература к теме 15 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	Отчет Курсовая работа
Тема 16. Развитие стартапа бизнес-проекта	Направления акселерации деятельности на занятых сегментах для увеличения доли рынка	Подготовка к защите учебного стартапа бизнес-проекта подготовка курсовой работы	Литература к теме 16 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 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 Тиньков, О. Как стать бизнесменом :	Отчет Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			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 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 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	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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

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

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

№	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	https://www.venture-news.ru/
4.	RusBase – онлайн-площадка российского венчурного рынка	http://rusbase.vc
5.	Национальное содружество бизнес-ангелов	http://www.russba.ru/

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
6.	Российская Ассоциация прямого и венчурного инвестирования	http://www.rvca.ru/rus/
7.	Ассоциация бизнес-ангелов "Стартовые инвестиции"	www.start-invest.ru
8.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА)	http://rusangels.ru/naba/index/
9.	Центр развития предпринимательства Московской области. Информация о бизнес-инкубаторах и технопарках области.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators/
10	Бизнес-инкубатор НИУ ««Высшая школа экономики»	https://inc.hse.ru/final_startupcup
11	Фонд «Сколково»	http://community.sk.ru/foundation/
12	Полезные материалы для стартаперов	http://inc.hse.ru/materials/materials
13	Центр инновационного развития г. Москвы	http://inno.msk.ru/
14	Успешные стартапы	https://incrussia.ru/frii/
15	Бизнес идеи, новые технологии, инвестиции, онлайн бизнес. СТАРТАПЫ. РУ.	http://startapy.ru/
16	Каталог российских стартапов и технологических проектов	https://spark.ru/startups/
17	Лучшие стартапы и инвестиционные проекты в Интернете	https://startupnetwork.ru/startups/
18	Финансовая модель_Шаблон_Тривайло	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Oeyjrrp8Bnt6Zyxi52GyaYBSvV4ahkR83AEyNGXvfaE/edit#gid=0
19	Регистрация ООО	https://www.regberry.ru/registraciya-ooo/registraciya-ooo-samaya-polnaya-instrukciya
20	Оформление кадров	https://studopedia.org/8-52837.html

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, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), 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);

- 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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
1	Тренинг	Краткое изложение в письменном виде результатов проведения стартапа бизнес-проекта в соответствии с полученным заданием	Технология оценки: 6 – грамотное использование терминологии стартапа, свободное изложение результата выполненных функциональных задач стартапа бизнес-проекта, логичность и обоснованность выводов; 5-4» - 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.	ПК-3 (З1-З2; У1-5; В1-В5) ПК-6 (З3-5; У6-У8; В6-В8) ПК-18 (З6-З7; У9-У10; В9-В12) ПК-19 (З8-З9; У11-У14; В13-В17) ПК-20 (З10-З13; У15-У16; В18-В21)
2	Дидактическая игра	Краткое изложение в письменном виде результатов теоретического анализа учебно-исследовательской темы.	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 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.	ПК-3 (З1-З2; У1-5; В1-В5) ПК-19 (З8-З9; У11-У14; В13-В17)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
3	Курсовая работа	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков.	**«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	ПК-3 (З1-З2; У1-5; В1-В5) ПК-6 (З3-5; У6-У8; В6-В8) ПК-18 (З6-З7; У9-У10; В9-В12) ПК-19 (З8-З9; У11-У14; В13-В17) ПК-20 (З10-З13; У15-У16; В18-В21)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен/ ПК-3 ПК-6 ПК-18	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов

ПК-19 ПК-20	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 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 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. Разработайте MVP бизнес-проекта.

2. Включите ссылку (или описание) на доработанный MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных улучшений в итоговый отчет.

3. Подготовьте итоговый отчет по заданию №1.

Содержание этапов разработки MVP:

- **1 этап:** прототип(prototype)–техническое задание с подробным описанием свойств нового продукта;
- **2 этап:** работающийпрототип(workingprototype)–проектновогопродуктаилисампродукт,обладающийпокатолькообщими 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 по заданию №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 страртапа.

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 материалаами учебника «Управление собственным бизнесом»[3], Глава 1. С. 19-31.

- ШАГ 1. Выбираем способ регистрации ООО
- ШАГ 2. Придумываем наименование ООО

[3]Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Глава 1. С. 19-31

- 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
- 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, руководителям и другим заинтересованным лицам.

3. Документооборот бизнес-единицы

Разработайте схему движения документов в бизнес-коммуникациях между владельцами бизнеса, менеджментом и структурными подразделениями.

В процессе разработки схемы необходимо учитывать, что схема документооборота должна способствовать решению следующих задач:

- обеспечение эффективного взаимодействия внутренне соподчинённых подразделений бизнес-единиц;
- ускорение процессов согласования и принятия решений;
- обеспечениепрозрачностивсейсовокупностипроисходящихвнутр ибизнес-единиц процессов, что дает владельцам бизнеса возможность активно влиять на данные процессы.

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	Заработная плата

	обязанности	

Пример для заполнения таблицы:
В студии дизайна интерьеров на постоянной основе работают три человека: руководитель проекта, графический дизайнер и менеджер. В режиме удаленной работы студия сотрудничает с дизайнером, который делает 3D-визуализацию по готовым эскизам. Бухгалтер также привлекается только для сдачи отчетности.

Функциональные обязанности сотрудников компании
Ведущий дизайнер
1. Встречается с заказчиком, формирует техническое задание, разрабатывает концепт-идею проекта;
2. Совершает выезды на объекты и проводит консультации;
3. Занимается поисками поставщиков, заключает договора;
4. Взаимодействует с подрядчиками;
5. Отслеживает все этапы выполнения проекта;
6. Ведет авторский надзор и управление стройкой;
7. Принимает ключевые управленческие решения в студии;
8. Принимает на работу и увольняет сотрудников, распределяет обязанности внутри коллектива, рассчитывает заработную плату;
9. Ответственен за формирование портфолио;
10. Презентует готовый проект заказчику.

Графический дизайнер студии
1. Выезжает на замеры, делает фотофиксацию объекта;
2. Разрабатывает планировочные решения по готовому техническому заданию;
3. Делает эскизы, составляет референсы, осуществляет подбор материалов;
4. Составляет всю рабочую документацию;
5. Согласовывает каждый эскиз с ведущим дизайнером, презентует окончательный вариант.

Менеджер студии
1. Осуществляет связь с действующим клиентом по организационным вопросам (встречи, переписка, уведомления; фиксация принятых решений или правок, произведенных оплат).
2. Ведет протокол встреч и корректировок (составляет резюме разговора; подтверждает актуальность; добивается письменного подтверждения от клиента; следит, чтобы без подтверждения работа не продолжалась).
3. Взаимодействует с поставщиками по организационным вопросам. Поиск новых поставщиков, рассмотрение коммерческих

предложений, составление списка поставщиков, регулярные напоминания по срокам.

4. Организует внутреннюю работу студии (покупка расходных материалов; контроль за исправными платежами за связь/интернет/коммуникации/воду; уборка офиса; организация общих собраний, напоминание всем сотрудникам; ведение журнала посещаемости, контроль за дисциплиной).

5. Представляет студию внешним агентам (ведение группы ВК, написание статей; сбор и описание портфолио; подготовка описания проектов; рекламные тексты, размещение информации о студии; контроль работы сайта, своевременное заполнение).

6. Осуществляет связь с потенциальными клиентами (прием входящих звонков; обработка заявок с сайта).

7. Осуществляет связь с сотрудниками на удаленном режиме работы (поиск новых сотрудников; уведомление о сроках проекта; выбор условий сотрудничества; оплата работ).

Заработная плата всех работников формируется из двух частей: оклад и проценты от заказа.

Визуализатор, который работает в удаленном режиме, получает оплату в зависимости от объема работы. В среднем стоимость готовых картинок составляет от 300 до 500 рублей за кв.м.

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.

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.

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 использовались в 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 старартапа 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.

25. Опишите инструменты управления стартапом.

Задания 3-го типа:

Для выполнения задания студент должен провести собственный учебный стартап бизнес-проекта.

Задание № 1

Цель: Разработка и тестирование MVP на посевной фазе

Содержание задания:

1. Разработайте MVP бизнес-проекта.

2. Включите ссылку (или описание) на доработанный MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных улучшений в итоговый отчет.

Содержание этапов разработки MVP:

- **1 этап:** прототип (prototype)–техническое задание с подробным описанием свойств нового продукта;
- **2 этап:** работающий прототип(workingprototype) – проектного продукта или сам продукт, 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).

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»[4], 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
- 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;

[4]Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Глава 1. С. 19-31

⬩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, руководителям и другим заинтересованным лицам.

3. Документооборот бизнес-единицы

Разработайте схему движения документов в бизнес-коммуникациях между владельцами бизнеса, менеджментом и структурными подразделениями.

В процессе разработки схемы необходимо учитывать, что схема документооборота должна способствовать решению следующих задач:

⬩ обеспечение эффективного взаимодействия внутренне-соподчиненных подразделений бизнес-единиц;

⬩ ускорение процессов согласования и принятия решений;

⬩ обеспечение прозрачности всей совокупности происходящих внутри бизнес-единиц процессов, что дает владельцам бизнеса возможность активно влиять на данные процессы.

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

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;

Таблица 8.1. Сегментация внешнефирменного окружения

№	Группа внешнефирменного окружения	Характеристика	Сфера межфирменного сотрудничества	**Определить тип конкурентного взаимодействия** 4. с кем целесообразно было бы кооперироваться или интегрироваться в одно юридическое лицо;

				5. от кого следует обязательно обособиться и изолировать свой бизнес; 6. с кем нужно искать компромиссное сосуществование.
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
…				

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.

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

Задание № 12

Цель: Тестирование инструментов управления бизнесом на раннем этапе запуска стартапа

Содержание задания:

1. Основываясь на отчете к заданиям №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;

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.

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.

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.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины «Социология предпринимательства»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 6
III. Тематический план 7
IV. Содержание дисциплины 8
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 11
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 23
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 23
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 24
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 24
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 27

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Социология предпринимательства» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент (бакалавриат)*, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 вариативную часть Блока 1 учебных планов по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02. Менеджмент.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «История», «История российского

предпринимательства», «Психология», «Микроэкономика» и «Макроэкономика», «Основы предпринимательства».

Знания по дисциплине «Социология предпринимательства» могут использоваться при изучении таких дисциплин, как «Персональный имидж предпринимателя», «Семейное предпринимательство», «Бизнес и политика», «Этническое предпринимательство».

Дисциплина изучается на в3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Социология предпринимательства» является получение знаний, умений, навыков в оценке экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявлении новых рыночных возможностей и формировании новых бизнес-моделей, получение знания основ анализа основных этапов и закономерностей исторического развития предпринимательской деятельности, философии и социологии предпринимательства.

Задачи дисциплины:

- знать социальные-экономические источники формирования предпринимательского класса и его отдельных субстрат в России;
- знать объективные и субъективные факторы, обуславливающие необходимость государственного регулирования экономикой в России;
- знать модели и способы государственного вмешательства в предпринимательскую деятельность в России;
- знать виды бизнес-моделей в современной России;
- знать социологическое толкование места и роли предпринимательства в жизнедеятельности общества;
- знать специфику и системообразующие характеристики предпринимательства как формы социально-экономической активности;
- знать социально детерминированные нормы и ценности предпринимательства, действующие в его среде формальные и неформальные институты;
- знать основы предпринимательской культуры и профессиональной этики, социальной и корпоративной ответственности;
- уметь анализировать всю совокупность факторов, влияющих на динамику предпринимательства и легальные формы его проявления;
- уметь раскрывать механизмы генезиса и развития предпринимательства, его общественно значимые роли и функции;

- уметь анализировать основные факторы, обуславливающие свободу предпринимательской деятельности и ее соотношение с законом;
- владеть навыками социологического анализа проблем, связанных с социальной мотивацией и социальным поведением предпринимателей;
- владеть методами сбора, обработки и интерпретации социологических данных для решения организационно-управленческих задач в предпринимательской деятельности;
- владеть навыком моделирования бизнес-моделей в рамках учебных задач;
- владеть навыком анализировать социальную стратификацию современного российского общества, определяя место в ней предпринимателей.

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)

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тен-ции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	**Знать:** • социальные-экономические источники формирования предпринимательского класса и его отдельных субстрат в России (З1); • объективные и субъективные факторы, обуславливающие необходимость государственного регулирования экономикой в России (З2); • модели и способы государственного вмешательства в предпринимательскую деятельность в России (З3); **Уметь:** •анализировать всю совокупность факторов, влияющих на динамику предпринимательства и легальные формы его проявления (У1) •раскрывать механизмы генезиса и развития предпринимательства, его общественно значимые роли и функции (У2). **Владеть:** •анализировать социальную стратификацию современного российского общества, определяя место в ней предпринимателей (В2).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Социология предпринимательства как раздел социологии	ПК-17 (З2,З3,З4, У1,У2,В1,В2)	1	1							18	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 2. Предпринимательство в социальной структуре общества.	ПК-17 (З1,З2,З3, З4,У1, В2)	1	1							18	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 3. Мировоззренческие основы предпринимательской деятельности.	ПК-17 (З1, З3,З4,У1, У2,В1,В2)		1							18	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 4. Система современного предпринимательства	ПК-17 (З1, З3, З4,У1,У2, В1,)	1	1							18	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 5. Социальные конфликты в предпринимательской сфере.	ПК-17 (З1,З4,У1 ,У2,В1,В 2)		1							18	Доклад-презентация и обсуждение/8
Тема 6. Этические проблемы предпринимательства.	ПК-17 (З1,З2,У2 ,В1,В2)	1	1							18	Доклад-презентация и обсуждение/8 Эссе/4
Тема 7. Социальные особенности российского предпринимательства.	ПК-17 (З3,З4,У1 ,У2,В1,В 2)		2							15	Доклад-презентация и обсуждение/8
Всего:	**ПК-17**	**4**	**8**							**123**	**100 (60+40)**
Контроль, часов		**9**									**Экзамен (40)**
Объем дисциплины (в академических часах)		**144**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**4**									

IV. 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.

V. 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.

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 самостоя-

тельной 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:

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.

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 СПО;
- 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) Подготовку 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**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
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	1. Рубин Ю.Б. Основы предпринима-тельства: учебник /Ю.Б. Рубин. – М.: Московский финансово-промышлен-ный университет «Синергия», 2020. – 518 с. – Главы 1, 3.	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	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	1. Рубин Ю.Б. Основы предпринима-тельства: учебник /Ю.Б. Рубин. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 518 с. – Главы 3, 4. 2. Ананьева, Н.В. Основы предпринимательст ва : учебное пособие / Н.В. Ананьева ; Сибирский федеральный университет. –	Доклад и его обсуждение

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	предпринимательской деятельности. Предпринимательство и глобализм.		Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2016. – 128 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/ (дата обращения: 06.11.2020). – Библиогр.: с. 113-117. – ISBN 978-5-7638-3460-4. – Текст : электронный. Главы 4, 5.	
Тема 3. Мировоззренческие основы предпринимательской деятельности.	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. 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	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	1. Рубин Ю.Б. Основы предпринима-тельства: учебник /Ю.Б. Рубин. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 518 с. – Главы 3, 4. 2. Ананьева, Н.В. Основы предпринимательства : учебное пособие / Н.В. Ананьева ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2016. – 128 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/ (дата обращения: 06.11.2020). – Библиогр.: с. 113-117. – ISBN 978-5-	Доклад и его обсуждение

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	модель сотрудничества в предпринимательстве. Китайская модель предпринимательства.		7638-3460-4. – Текст : электронный. Глава 5.	
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	1. Рубин Ю.Б. Основы предпринима-тельства: учебник /Ю.Б. Рубин. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 518 с. – Главы 3, 4. 2. Ананьева, Н.В. Основы предпринимательства : учебное пособие / Н.В. Ананьева ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2016. – 128 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/ (дата обращения: 06.11.2020). – Библиогр.: с. 113-117. – ISBN 978-5-7638-3460-4. – Текст : электронный. Глава 2.	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	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации Подготовка к обсуждению доклада-презентации	1. Рубин Ю.Б. Основы предпринима-тельства: учебник /Ю.Б. Рубин. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020.	Доклад и его обсуждение

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	деятельности. Типы разрешения конфликтов в предпринимательской среде: антагонистические и компромиссные. Упорядоченная конкуренция. «Бизнес для каждого» и «бизнес для всех».		– 518 с. – Главы 3, 4.	
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.	1. Рубин Ю.Б. Основы предпринима-тельства: учебник /Ю.Б. Рубин. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 518 с. – Главы 3, 4. 2. Ананьева, Н.В. Основы предпринима-тельства : учебное пособие / Н.В. Ананьева ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2016. – 128 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/ (дата обращения: 06.11.2020). – Библиогр.: с. 113-117. – ISBN 978-5-7638-3460-4. – Текст : электронный. Глава 8.	Эссе
Тема 7. Социальные особенности российского предпринимательства.	Милитаризм и государственное предпринимательство. Традиционализм и рациональность в поведении предпринимателей. Советское государство и	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации	1. Рубин Ю.Б. Основы предпринима-тельства: учебник /Ю.Б. Рубин. – М.: Московский	Доклад и его обсуждение

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	Подготовка к обсуждению доклада-презентации	финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 518 с. – Главы 3, 4. 2. Тимофеева, А.А. История предпринима-тельства в России : учебное пособие / А.А. Тимофеева. – 3-е изд., стереотип. – Москва : ФЛИНТА, 2016. – 267 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/ (дата обращения: 06.11.2020). – ISBN 978-5-9765-1218-4. – Текст : электронный. Главы 4, 5.	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Ананьева, Н.В. Основы предпринимательства : учебное пособие / Н.В. Ананьева ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2016. – 128 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/ – Библиогр.: с. 113-117. – ISBN 978-5-7638-3460-4. – Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Тимофеева, А.А. История предпринимательства в России : учебное пособие / А.А. Тимофеева. – 3-е изд., стереотип. – Москва : ФЛИНТА, 2016. – 267 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/ – ISBN 978-5-9765-1218-4. – Текст : электронный.

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой 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/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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.

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/

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/)

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

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Эссе	«4» – грамотное использование предметной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов;	ПК-17 (З1,З2,З3,З4,У1,У2, В1,В2)

		«3» – грамотное использование предметной терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы не достаточно обоснованы; «2» – грамотное использование предметной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения	
2.	Доклад-презентация	8 – доклад выполнен в соответствии с требованиями, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильные ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся. 7-5 – 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 участия в обсуждении: 1 – за одно выступление, макс. 2 балла	ПК-17 (З1,З2,З3,З4,У1,У2, В1,В2)
3.	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.	ПК-17 (З1,З2,З3,З4,У1,У2, В1,В2)

Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

№	Форма контроля/	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

	коды оцениваемых компетенций		
1.	Экзамен ПК-17	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины; Задание №2 – теоретический вопрос, позволяющий оценить степень владения обучающимися принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №3 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины (курса) и выявление способности обучающимися выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности.	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, 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 баллов (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

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».

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Социология предпринимательства» проводится в форме экзамена.

Задания 1 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 типа

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?

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?

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»?

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?

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?

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?

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?

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?

9. «Хитроумное изобретение для получения прибыли без личной ответственности». О какой форме хозяйствующих субъектов рыночной экономики идет в этом определении американского писателя А. Бирса?

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»?

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…

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?

13. Какие нравственные черты предпринимательства вытекают из жизненного кредо именитых дореволюционных промышленников и купцов: «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли»?

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»?

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?

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?

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?

18. «Слишком много денег охотится за малым количеством товаров». Это афористичное утверждение отражает вполне определенное явление в развитии рыночной экономики. Какое?

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.

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?

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»?

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.

23. Рыночную экономику очень часто называют контрактивной экономикой. Что выступает универсальной и наиболее эффективной формой делового взаимодействия в этой экономике?

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.

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Управление развитием бизнеса»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
III. Тематический план 9
IV. Содержание дисциплины 12
V. Методические указания для обучающихся по освоению 15
дисциплины 15
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 28
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 28
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 29
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 29
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 30

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Управление развитием бизнеса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Знания, умения и навыки по дисциплине «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 специальности 38.03.02 Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1 учебного плана.

Для изучения дисциплины требуются знания, умения и навыки обучающихся по дисциплинам «Основы предпринимательства», «Управление собственным бизнесом», «Конкуренция в предпринимательстве», «Генерирование бизнес-идей», «Решение функциональных задач стартапа», «Управление проектами», «Управление продажами», «Инновационное предпринимательство», «Конкурентное право», «Обеспечение конкурентоспособности стартапа».

Знания, умения и навыки по дисциплине необходимы в дальнейшем при изучении дисциплин «Стратегический менеджмент», «Слияние и поглощение бизнеса», «Международный бизнес», «Управленческие навыки».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи изучения дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Управление развитием бизнеса» является формирование у обучающихся знаний, умений и навыков разработки 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.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций**
Владением навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений	**ПК-8**	**Знать:** • практику анализа внешней среды компании (З4); • практику проведения анализа текущей привлекательности индустрии и прогноза ее прибыльности (З5); • практику использования результатов анализа для возможного перепозиционирования компании на рынке (З6); • практику сегментация рынка и анализа привлекательности разных сегментов (З7); • практику использования текущих конкурентных преимуществ бизнеса для определения будущего поведения по отношению к конкурентам, особенности теории игр (З8); • организационной адаптации компании к изменениям в индустрии и управление изменениями (З9); • практику развития непрерывных маркетинговых инноваций в компании (З10); **Уметь:** • анализировать внешнюю среду компании (У6); • проводить анализ текущей привлекательности индустрии и прогноза ее прибыльности (У7);	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа Курсовая работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		• использовать результаты анализа для возможного перепозиционирования компании на рынке (У8); • организовывать адаптацию компании к изменениям в индустрии (У9); • проводить сегментацию рынка и анализа привлекательность разных сегментов (У10); • организовывать изменение своего сегмента (У11); • анализировать конкурентное окружение компании (У12); • разрабатывать предложения по изменению конкурентного поведения своей компании. (У13); **Владеть:** • навыками анализа внешней среды компании (В6); • навыками проведения анализа текущей привлекательности индустрии и прогноза ее прибыльности (В7); • навыками использования результатов анализа для возможного перепозиционирования компании на рынке (В8); • навыками организации адаптации компании к изменениям в индустрии (В9); • навыками управления изменениями (В10); • навыками проведения сегментации рынка и анализа привлекательности разных сегментов (В11); • навыками разработки предложения по изменению конкурентного поведения	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		своей компании. (В14); • навыками организовывать и поддерживать развитие непрерывных маркетинговых инноваций в компании (В15);	
Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	**ПК-19**	**Знать:** • специфику управления многопрофильной компанией (З22); • практику создания организационного дизайна компании (З23); • альтернативные организационные структуры (З24); • практику проведения организационной трансформации (З25); • практику транснационализации деятельности компании (выход на международный рынок, локализация производства, глобальная интеграция или национальная дифференциация, организация МНП) (З26); • практику слияний, поглощений и альянсов как новая ступень в развитии бизнеса (З27); **Уметь:** • управлять многопрофильной компанией (У27); • создавать организационный дизайн компании (У28); • проводить организационную трансформацию (У29); • анализировать возможности по транснационализации бизнеса компании (У30); • определять конкурентные	Контактная работа: Лекции Практические занятия Ситуационный практикум Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		преимущества в международном контексте (У31); • анализировать необходимость и последствия слияний, поглощений и альянсов для своего бизнеса (У32); **Владеть:** • навыками управления многопрофильной компанией (В27); • навыками создания организационного дизайна компании (В28); • навыками проведения организационной трансформации (В29); • навыками анализа возможности по транснационализации бизнеса компании (В30); • навыками определения конкурентных преимуществ в международном контексте (В31); • навыками анализа необходимости и последствий слияний, поглощений и альянсов для своего бизнеса (В32);	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Развитие и рост бизнеса, достигшего состояния устойчивости.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)	1			1					4	Ситуационный практикум/6
Тема 2. Стратегический и операционный анализ текущего развития как базы для постановки целей по будущему развитию и росту	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)									4	Ситуационный практикум/6
Тема 3. Прогноз прибыльности текущей индустрии и перепозиционирование компании на рынке.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)			1						4	Практикум по решению задач/6
Тема 4. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии. Управление изменениями.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)				1					4	Ситуационный практикум/6
Тема 5. Сегментация рынка, анализ привлекательности сегментов, изменение сегментов	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4,В5)	1								4	Ситуационный практикум /6
Тема 6. Анализ текущих конкурентных преимуществ бизнеса и изменение конкурентного поведения.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)									4	Ситуационный практикум/6

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 7. Непрерывные маркетинговые инновации.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)				1					4	Ситуационный практикум/6
Тема 8. Технологическая реконструкция бизнеса.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)									4	Ситуационный практикум/6
Тема 9. Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)	1			1					4	Ситуационный практикум/6
Тема 10. Реинжиниринг бизнес-процессов.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)									4	Ситуационный практикум/6
Тема 11. Формирование бренда компании и проведение ребрендинга.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)									4	Ситуационный практикум/6
Тема 12. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)				1					4	Ситуационный практикум/6
Тема 13. Диверсификация бизнеса.	ПК-8 (З1,З2,З3,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4,									4	Ситуационный практикум/6

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
	В5)										
Тема 14. Слияния, поглощения и альянсы как новая ступень в развитии бизнеса.	ПК-8 (31,32,33,У1, У2, У3, У4, У5, В1,В2, В3, В4, В5)			1						8	Ситуационный практикум/6, Практикум по решению задач/4
Тема 15. Организационный дизайн компании. Анализ альтернативных структур. Организационная трансформация.	ПК-8(34 – 321, У6 – У26, В6 – В26)	1			1					5	Ситуационный практикум/6
Тема 16. Транснационализация деятельности компании.	ПК-19(322-327, У27-У32, В27-В32)									5	Ситуационный практикум/6
Курсовая работа										17	**100**
Всего, час. /сем.:		**4**		**2**	**6**					**87**	**2*100**
Контроль, час	**9**										**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах) сем.	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) сем.	**3**										

IV. 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/ мультинациональное 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. Кейсы: Стратегия компании Макдональдс; Стратегия в развитии собственного бренда Леди Гаги; Бенчмаркинг в Дистрибьюции.

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. Кейсы: Пример нишевых рынков (рынок жевательного табака), Будущее индустрии беспроводных телефонов, Определение ключевых факторов успеха (КФУ) на примере рынков стали, модной одежды и ретейла (супермаркетов).

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. Кейсы: Эволюция автомобильной промышленности, История Лиз Клейборн (одежда для профессиональных женщин), Многосценарная разработка в Shell, Инновации в зрелых отраслях промышленности: технология бюстгалтеров.

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. Кейсы: вертикальная сегментация (пример автомобильной промышленности).

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. Кейсы: платформенная конкуренция в смартфонах, дилемма заключенных.

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. Кейсы: инновации в Лореаль.

Тема 8. Технологическая реконструкция бизнеса.

Анализ технологических трендов и определение их потенциала. Новые технологии и создание прибыли. Способы защиты инноваций. Лидирование новых технологий. Кейсы: присвоение ценности: кто получает прибыль от инноваций? инновации в компании Procter & Gamble, инновации в IBM.

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. Кейсы: Давид и Голиаф, использование ресурсов в Уолт Дисней

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. Кейсы: диагностика производительности UPS и FedEx, подводные камни достижения акционерной стоимости (Боинг).

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.

Кейсы: изменение бренда. Авиакомпания "Сибирь", ребрендинг "Билайн", ребрендинг "Burberry"

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.

Кейсы: производитель сотовых телефонов "Nokia", реинжиниринг в компании IBM, изменения в Metro Cash and Carry.

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. Кейсы: тенденции корпоративной диверсификации, страны с формирующими рыночными конгломератами, специфика управления деятельностью в BP, переосмысление корпоративного управления в GE, пересмотр стратегического планирования в IBM.

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. Кейсы: Walt Disney и Pixar.

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. Кейсы: возникновение современной корпорации, организационная культура как механизм интеграции.

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. Кейсы: чем отличаются национальные культуры? McDonalds идет Глокал.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения 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 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 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 «XXX».

30. Определение проблемных точек текущего организационного дизайна [вашей] компании «XXX» и предложений по ее организационной трансформации.

31. Анализ применимости альтернативных организационных структур для [вашей] компании «XXX».

32. Ребрендинг [вашей] компании «XXX».

33. Изменение имиджа [вашей] компании «XXX».

34. Перепозиционирование [вашей] компании «XXX» 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.

Подробные методические рекомендацию для написания курсовой работы представлены в методических рекомендациях к написанию курсовой работы по дисциплине «Управление развитием бизнеса».

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Развитие и рост бизнеса, достигшего состояния устойчивости.	В чем ценность вашего бизнеса для потребителя? Какую потребительскую проблему вы решаете? Чем ваш продукт/ услуга отличается от конкурентных? В чем ваше УТП? Разработайте видение возможных стадий роста своего бизнеса на ближайшие 5 лет.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 1: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851 2. Гай Кавасаки, Мишель Морено. Правила для революционеров. Создавай как бог, управляй как король, работай как раб. «Правила для революционеров»: Companion Group; Киев;. 2007 https://pseudology.org/business/KavasakiGai_Pravila_dlya_revol2.pdf	Отчет по практикуму по решению задач Курсовая работа
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, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 2: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа
Тема 3. Прогноз прибыльности текущей индустрии и	Проанализируйте вашу отраслевую среду Кто ваши Клиенты/ Потребители. Чего хотят	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература к теме 3: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным	Отчёт по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
перепозиционирование компании на рынке.	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.	Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021 https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851.	Курсовая работа
Тема 4. Организационная адаптация компании к изменениям в индустрии.	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. Разработайте предложения по организационной адаптации вашей	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 4: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	компании к происходящим изменениям в индустрии.			
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 Проведите анализ привлекательности сегмента (заменители и новые участники)	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 5: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа
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, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 6: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа
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,	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 7: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Гл.12. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	его УТП и цену своим клиентам в аудитории Убедите их купить продукт. Клиенты должны обосновать свой ответ – почему купили или почему не купили			
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, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 8: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа
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, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 9: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа
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	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература к теме 10: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы		
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, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 11: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа
Тема 12. Репозиционирование и перепозиционирование бизнес-единиц в бизнес-коммуникациях.	Разработайте предложения по перепозиционированию вашей компании в бизнес-коммуникациях.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы Работа с литературой, источниками в сети	Литература к теме 12: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы		
Тема 13. Диверсификация бизнеса.	Разработайте видение по диверсификации вашего бизнеса. В чем будет заключаться конкурентное преимущество предложенной диверсификации?	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 13: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа
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, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 14: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Отчет по практикуму по решению задач Курсовая работа
Тема 15. Организационный дизайн компании. Анализ альтернативных структур. Организационная трансформация.	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? Предложите видение культуры в вашей организации.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, выполнение курсовой работы	Литература к теме 15: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа
Тема 16. Транснационализация деятельности компании.	Предложите ваше видение по транснационализации деятельности вашей компании. Какие способы транснационализации бизнеса наиболее приемлемы для вашей	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму,	Литература к теме 16: 1.Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/inde	Отчёт по ситуационному практикуму Курсовая работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	компании? Почему?	выполнение курсовой работы	x.php?page=book_red&id=602851	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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

Дополнительная литература:

1. 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

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

№	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	https://www.venture-news.ru/
4.	RusBase – онлайн-площадка российского венчурного рынка	http://rusbase.vc
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"	www.start-invest.ru
8.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА)	http://rusangels.ru/naba/index/
9.	Центр развития предпринимательства Московской области. Информация о бизнес-инкубаторах и технопарках области.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators/
10.	Бизнес-инкубатор НИУ ««Высшая школа экономики»	https://inc.hse.ru/final_startupcup
11.	Фонд «Сколково»	http://community.sk.ru/foundation/
12.	Полезные материалы для стартаперов	http://inc.hse.ru/materials/materials
13.	Центр инновационного развития г. Москвы	http://inno.msk.ru/
14.	Успешные стартапы	https://incrussia.ru/frii/
15.	Бизнес идеи, новые технологии, инвестиции, онлайн бизнес. СТАРТАПЫ. РУ.	http://startapy.ru/

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
16.	Каталог российских стартапов и технологических проектов	https://spark.ru/startups/
17.	Лучшие стартапы и инвестиционные проекты в Интернете	https://startupnetwork.ru/startups/
18.	Финансовая модель_Шаблон_Тривайло	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Oeyjrrp8Bnt6Zyxi52GyaYBSvV4ahkR83AEyNGXvfaE/edit#gid=0
19.	Регистрация ООО	https://www.regberry.ru/registraciya-ooo/registraciya-ooo-samaya-polnaya-instrukciya
20.	Оформление кадров	https://studopedia.org/8-52837.html

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, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), 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);
- 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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания успеваемости в процессе освоения дисциплин

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
1	Отчет по работе с на ситуационном практикуме	Обсуждение в классе и дальнейшее краткое изложение в письменном виде результатов проведения работы по управлению развитием и ростом бизнеса в	6 – грамотное использование терминологии по курсу управление развитием и ростом бизнеса, рассуждение о практическом применимости теории к	ПК-8 ПК-19

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
		соответствии с полученным на семинаре заданием	собственному бизнесу, свободное изложение результата выполненных практических задач в рамках развития собственного бизнеса, логичность и обоснованность выводов; 4 - задание выполнено на 70%, либо 30 % заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по исправлению ошибок; 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 по развитию и росту собственного бизнеса не решены.	
2	Отчет по практикуму по решению задач	Краткое изложение в письменном виде результатов проведения домашней работы и дальнейшая презентация в классе результатов по управлению развитием и ростом собственного бизнеса в соответствии с полученным заданием	Технология оценки: 4 – 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; 3 - задание выполнено на 70%, либо 30 % заданий выполнено не верно, предложены рекомендации по исправлению ошибок; 2 - задание выполнено менее чем на 50%, либо 50% заданий выполнено не верно, предложены	ПК-8 ПК-19

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
			рекомендации по устранению ошибок/доработке заданий. «0» - задание не выполнено, функциональные задачи по развитию и росту собственного бизнеса не решены.	
3	Курсовая работа	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 мате-риала 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 исследовани я, 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	ПК-8 ПК-19

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
			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 исследовани я, 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	

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
			работе (см.оценку «100-90») и студент не допущен к защите.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен/ ПК-8 ПК-19	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 контрольные задания или иные материалы, необходимы для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к ситуационным практикумам

Ситуационный практикум № 1. Развитие и рост бизнеса, достигшего состояния устойчивости.

Цель: Презентация специфики (идеи) собственного бизнеса

Содержание задания:

● Расскажите о своем бизнесе/ или о придумайте идею бизнеса, которую хотелось бы запустить

● В чем ценность бизнеса для потребителя? Какую потребительскую проблему вы решаете?

● Чем ваш продукт/ услуга отличается от конкурентных? В чем ваше УТП?

● Каких знаний/ навыков не хватает для развития/ управления бизнесом?

● На какой стадии развития находится ваш бизнес?

Ситуационный практикум № 2. Анализ текущей привлекательности индустрии и прогноз ее прибыльности.

Цель: Осуществление анализа индустрии для своей компании с целью определения позиционирования по отношению к основным участникам рынка

Содержание задания:

● 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?

Ситуационный практикум № 3. Использование текущих конкурентных преимуществ бизнеса для определения будущего поведения по отношению к конкурентам.

Цель: определение сценария конкурентного поведения для своей компании на рынке

Содержание задания:

● Определите 6 сил конкуренции в вашей отрасли

● Определите вашего основного конкурента и его конкурентные действия на рынке

● Выберите один из 5 вариантов конкурентной игры и предложите сценарий для вашей компании

Ситуационный практикум № 4. Развитие психологии непрерывных маркетинговых инноваций.

Цель: разработка маркетинговых инноваций для собственного бизнеса

Содержание задания:

● Выберите 1го или 2х конкурентов для сотрудничества

● Разработайте совместный продукт или услугу – инновацию, подходящую для 2х ваших клиентов

● Презентуйте свой продукт, его УТП и цену своим клиентам

● Убедите их купить продукт

● Клиенты должны обосновать свой ответ – почему купили или почему не купили

Ситуационный практикум № 5. Текущие ресурсы и возможности организации как основные источники роста изнутри.

Цель: анализ и использование внутренних ресурсов собственного бизнеса для развития и роста

Содержание задания:

● Анализ внутренних ресурсов организации:

○ каковы сильные стороны у вашей организации (материальные, нематериальные, человеческие ресурсы)?

○ что является источником вашего преимущества - дифференция или цена (экономия от масштаба, обучения, дизайна процесса или продукта, низких затрат на ввод продукта, загрузки мощностей)?

○ опишите ваши возможности по сохранению ваших сильных сторон (актуальность ресурсов, дефицит, долговечность, невозможность копирования, невозможность воспроизведения)

Ситуационный практикум № 6. Ребрендинг бизнес-единицы.

Цель: анализ бренда своей компании для понимания сильных сторон и областей для улучшения

Содержание задания:

● 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?

Ситуационный практикум № 7. Диверсификация бизнеса как важная ступень в росте компании. Слияния, поглощения и [стратегические] альянсы как новая ступень в развитии бизнеса.

Цель: анализ бренда своей компании для понимания сильных сторон и областей для улучшения

Содержание задания:

● Опишите свое видение по диверсификации собственного бизнеса

● Как вы могли бы описать возможные конкурентные преимущества диверсификации?

● Какие виды партнерств (слияния, поглощения и альянсы) возможны для вашего бизнеса?

Типовые практикумы по решению задач

Практикум № 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?

Практикум № 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?

Практикум № 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

Практикум № 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?

Практикум № 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?

Практикум № 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

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 опредедение 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 матров 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 мебили)

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Слияние и поглощение бизнеса»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Программа: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 13

VII Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 14

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 14

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 15

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 15

I. Аннотация к дисциплине

Программа дисциплины «Слияние и поглощение бизнеса» подготовлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02* Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 12.01.2016 г. N 7.

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 Due diligence, 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 финансами предприятия (финансового менеджмента), реструктуризации организации, применять полученные знания и навыки в своей повседневной деловой практике, совершенствовать имеющиеся методики оценки эффективности функционирования бизнеса с учетом практики руководящей деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по специальности 38.03.02 Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1.

Для изучения дисциплины могут потребоваться знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Макроэкономика», «Конкуренция в предпринимательстве», «Управление собственным бизнесом», «Финансовый менеджмент», «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия», «Оценка стоимости бизнеса».

Знания по дисциплине «Слияние и поглощение бизнеса» могут использоваться на практике при проведении процедур объединений и присоединений организаций.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цель и задачи изучения дисциплины.

Цель дисциплины: обучение развитию собственного бизнесом с помощью сделок по слияниям и поглощениям компаний. Показать роль слияний и поглощений для роста и обновления бизнеса. Изучить процессы

слияний поглощений бизнеса для осуществления действий по прекращению участия в предпринимательской деятельности. Обучение навыкам выполнения системы конкурентных действий, обеспечения конкурентоспособности и конкурентной устойчивости собственного бизнеса с помощью процессов слияний и поглощений, и противодействий недружественным поглощениям и корпоративному шантажу («Гринмейл»).

Задачи изучения 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, технологию оценки результатов управления финансами организации 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 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, способствующие формированию и развитию компетенций**
Владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	**ПК-18**	Знать: – что понимается под слияниями и поглощениями (З1) – методы финансового анализа информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, устанавливать причинно-следственные связи изменений, произошедших за отчетный период;(З2) – оценивать потенциальные риски и возможности развития организации.(З3) – виды и причины слияний и поглощений, методы оценки их эффективности (З4) – Основные механизмы и процессы слияний и поглощений (З5) – требования к сбору и обработке внешней и внутренней информации для обоснования вида и стратегии слияний и поглощений (З6) – Основные механизмы рейдерских захватов, корпоративного шантажа («Гринмейла») и методы противодействия недружественным процессам поглощений бизнеса (З7) Уметь: – Составлять материалы для сделок (У1) – составлять прогнозные сметы и бюджеты, финансовые планы. (У2) – составлять основные документы для сделок слияний и	Работа на занятиях и домашних заданий, самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		поглощений (У3) – Анализировать мотивы и последствия сделок, уметь рассчитывать эффекты от слияний и поглощений (У4) – Анализировать процессы недобровольных поглощений бизнеса и процессы корпоративного шантажа («Гринмейла») (У5) Владеть навыками: – определять финансовые цели экономического субъекта, степень их соответствия текущему финансовому состоянию экономического субъекта, способы достижения целей в долгосрочной и краткосрочной перспективе (В1); – вырабатывать сбалансированные решения по корректировке стратегии и тактики в области финансовой политики экономического субъекта, вносить соответствующие изменения в финансовые планы;(В2) – стратегию слияний и поглощений, расчета и принятия решений результатов расчет эффекта и эффективности слияний и поглощений (В3) – Анализа документов по сделкам (В4) – Противодействия рейдерским захватам и корпоративному шантажу («Гринмейлу») (В5)	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Слияния и поглощения в системе управления бизнесом	ПК-18 (З1, З2, У1, В1)	1	2	2						19	Участие в семинаре/10 Практикум по решению задач/10
Тема 2. Правовые основы слияний и поглощений	ПК-18 (З1, З2, У1, В1)	1	2	2	2					19	Тест/5 Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум 10
Тема 3. Процессы дружественных слияний и поглощений	ПК-18 (все)	1	1	2	2					19	Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум 10
Тема 4. Процессы недружественных слияний и поглощений	ПК-18 (все)	1	1	2	2					18	Тест/5 Участие в семинаре/10 Практикум по решению задач/10 Ситуационный практикум 10
Итого:		**4**	**6**	**8**	**6**					**75**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Общая трудоемкость дисциплины (в часах)		**108**									
Общая трудоемкость дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

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 (Due diligence). 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

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, 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.

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 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 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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма 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, ПРЗ и семинару	Литература к теме https://bibliocl ub.ru/index.ph p?page=book &id=114491	Участие в семинаре Практикум по решению задач
Тема 2. Правовые основы слияний и поглощений	Операции с имущественными комплексами,	Работа в библиотеке, с	Литература к теме https://bibliocl	Тест Практикум по решению

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	организациями. Внутрироссийские и международные слияния и поглощения. MBO (выкуп компаний менеджментом) и LBO (использование заемных средств для покупки компаний.	электронным и ресурсами Подготовка к практикуму Подготовка ситуационно му практикуму (кейс-стадии), семинару	ub.ru/index.php?page=book&id=114491	задач Ситуационны й практикум
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 электронным и ресурсами Подготовка к практикуму Подготовка ситуационно му практикуму (кейс-стадии)	Литература к теме https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114491	Практикум по решению задач Ситуационны й практикум
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 электронным и ресурсами Подготовка к практикуму Подготовка ситуационно му практикуму (кейс-стадии)	Литература к теме https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114491	Тест Участие в семинаре Практикум по решению задач Ситуационны й практикум

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. 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

Дополнительная литература:

1. 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

2. 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

3. 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

4. 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

5. Косорукова И.В., Секачев С.А., Шуклина М.А. Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса : учеб. пособие / И.В. Косорукова, С.А. Секачев, М.А. Шуклина; под ред. И.В. Косоруковой. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2016. - 904 с.

VII Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Информационное агентство АК&М	http://www.akm.ru/
2.	Слияния и поглощения в России	http://mergers.ru/
3.	Искусство корпоративных войн	https://zahvat.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);

- 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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме и экзамена

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания успеваемости в процессе освоения дисциплин

п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
1	Тестовые задания	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	5 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4 – верные ответы составляют более 80% от общего количества; 3 – более 50% правильных ответов.	ПК-18 (все)
2	Практикум по решению задач	Практикум содержит задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.	Отчет по практикуму 10-8 – практикум выполнен верно? в срок, представлен грамотный отчет. 7-5– 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. 0 - практикум не выполнен.	ПК-18 (все)
3	Ситуационный (кейс-стадии)	Метод case-study или метод конкретных ситуаций (от английского case–случай, ситуация) представляет собой метод активного	Отчет по практикуму 10-9 – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована	ПК-18 (все)

		проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач – ситуаций (выполнения кейс-заданий). Кейс (в переводе с англ. - случай) представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения.	требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, сделаны необходимые выводы, хорошо аргументированы, даны исчерпывающие ответы на все поставленные вопросы; 8-6 – 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; 5-3 – 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; 2-1 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.	

4	Семинар (участие)	Оценочное средство публичного сообщения, представляющее собою развернутое изложение какого-либо вопроса на определенную тему; содержит фактические материалы, обоснованные выводы	5 – ответы производят выдающееся впечатление, сопровождаются 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 – ответ четко выстроен, демонстрационный материал использовался в ответе, но есть неточности, не может ответить на большинство вопросов, выводы нечетки 3 – ответ рассказывается, но не объясняется суть работы, представленный демонстрационный материал не использовался докладчиком или был оформлен плохо, неграмотно, не может четко ответить на вопросы	ПК-18 (все)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
Экзамен ПК-18	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	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.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	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	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Тест

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 описыает 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-BasedManagement 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 нижеперечисленных является основополагающим при определении стоимости гостиницы?

А. Доходный

Б. Затратный

В. Сравнительный

25. Какой подход из нижеперечисленных 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

Вопросы для обсуждения на семинаре

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. Исследование рынка, как этап подготовки сделки
13. Финансовая модель: содержание, стандарты
14. Законные и незаконные способы недружественного приобретения бизнеса.
15. Различные способы интеграции и дезинтеграции активов.
16. MBO (выкуп компаний менеджментом)
17. LBO (использование заемных средств для покупки компаний)
18. Основные документы, необходимые для сделки.
19. Две страницы как документ для привлечения партнера по сделке
20. Тизер: содержание, цель и задачи документа
21. Инвестиционный меморандум: структура, требования к качеству
22. Дружественные поглощения бизнеса.
23. Исследование рынка, как этап подготовки сделки
24. Финансовая модель: содержание, стандарты
25. Вертикальная интеграция
26. Горизонтальная интеграция

27. Родовые слияния и поглощения

28. Конгломератные слияния и поглощения.

29. Внутрироссийские и международные слияния и поглощения.

30. Слияния и поглощения бизнеса как способ входа на рынок, развития бизнеса, изменения направления развития и выхода из бизнеса.

31. Слияния и поглощения как метод тактической конкуренции.

32.

33. Причины недружественных поглощений бизнеса, понятие рейдерства.

34. Недружественные поглощения бизнеса.

35. Исследование рынка, как этап подготовки сделки

36. Финансовая модель: содержание, стандарты

37. Уязвимые стороны бизнеса, используемые для недружественных поглощений.

38. Корпоративный шантаж («Гринмейл»)- правовые основы и методы противодействия.

39. Виды недружественных поглощений.

40. Экономические способы внешнего и внутреннего воздействия на снижение финансовой состоятельности бизнеса.

41. Корпоративные захваты с использованием инструментов государственной власти и государственного управления.

42. Криминальные враждебные поглощения.

43. Виды недружественных поглощений.

44. Экономические способы внешнего и внутреннего воздействия на снижение финансовой состоятельности бизнеса.

45. Корпоративные захваты с использованием инструментов государственной власти и государственного управления.

46. Криминальные враждебные поглощения.

Типовые задания к практикуму по решению задач

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?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестацией обучающихся

Задания 1-го типа

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-го 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-го 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.

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Обеспечение безопасности бизнеса»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Направленность (профиль) подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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 6

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ 7

VI. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 12

VII. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 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, В ТОМ ЧИСЛЕ КОМПЛЕКТ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНЫЕ СИСТЕМЫ, СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ 14

X. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 14

I. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Обеспечение безопасности бизнеса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утверждённый приказом Минобрнауки России № 7 от 12.01.2016.

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 бакалавриата по направлению *38.03.02 Менеджмент* и входит в вариативную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 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.

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**	**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:*** - 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(З1), ***Уметь:*** - соблюдать требования безопасности бизнеса при ведении текущей предпринимательской деятельности в составе участников юридического лица(У1) ***Владеть:*** - Решения задач профессиональной деятельности в контексте соблюдения требований безопасности бизнеса при ведении текущей предпринимательской деятельности в составе участников юридического лица(В1)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Угрозы безопасности бизнеса компании	ПК-6 (З1, У1, В1)		1	1						9	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Тема 2. Кадровая безопасность компании.	ПК-6 (З1, У1, В1)		1	1						9	Доклад/5
Тема 3. Силовая безопасность компании.	ПК-6 (З1, У1, В1)		1	1						9	Практикум по решению задач/5
Тема 4. Организационные особенности службы безопасности компании.	ПК-6 (З1, У1, В1)		1	1						9	Практикум по решению задач/5
Тема 5. Информационная безопасность компании.	ПК-6 (З1, У1, В1)		1	1						9	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Тема 6. Техническая безопасность компании.	ПК-6 (З1, У1, В1)		1							9	Доклад/5
Тема 7. Финансовая безопасность компании.	ПК-6 (З1, У1, В1)		1	1						9	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.	ПК-6 (З1, У1, В1)		1	1						9	Практикум по решению задач/5
Тема 9. Нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы обеспечения безопасности бизнеса.	ПК-6 (З1, У1, В1)			1						11	Практикум по решению задач/5 Доклад/5
Всего, час. /сем.:			**8**	**8**						**89**	**100 (ТКУ+ПА)**
Контроль, час	**9**										**Экзамен (40 из 100)**
Объем дисциплины (в академических часах) сем.	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах) сем.	**3**										

IV. 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.

V. 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. 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 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 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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**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	Литература к теме 1	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	Литература к теме 2	Доклад
Тема 3. Силовая безопасность компании.	1.Правовые основы деятельности службы безопасности. 2.Основные задачи службы безопасности. 3.Общие функции службы	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач	Литература к теме 3	Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма текущего контроля
	безопасности.			
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	Литература к теме 4	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	Литература к теме 5	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 информации в средствах коммуникации.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet. Подготовка к докладу	Литература к теме 6	Доклад
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	Литература к теме 7	Практикум по решению задач Доклад
Тема 8. Безопасность руководства и сотрудников компании.	1.Физическая защита руководства и сотрудников компании.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet.	Литература к теме 8	Практикум по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма текущего контроля
	2.Планирование физической охраны. 3.Информационно-аналитические меры физической охраны.	Подготовка к практикуму 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	Литература к теме 9	Практикум по решению задач

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Сидорчук, В. К. Хозяйственное право : учебник : [12+] / В. К. Сидорчук. – Минск : РИПО, 2018. – 312 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=497518

2. Коммерческое право : учебник / Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, А. В. Барков [и др.] ; под ред. Н. Д. Эриашвили. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2020. – 672 с. : табл. – (Dura lex, sed lex). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615693

Дополнительная литература:

1. Экономическая безопасность: экономико-правовое обеспечение : учебник / под общ. ред. А. С. Молчан, И. В. Петрова. – Москва : Юнити,

2020. – 336 с. : ил., табл. – (Экономика. Управление. Бизнес.). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615685

2. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии : учебник / И. А. Дубровин. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 432 с. : ил. –. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573394

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№ 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/

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);
- 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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания успеваемости в процессе освоения дисциплин

№ 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 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.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен/ ПК-8	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
ПК-19	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	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 контрольные задания или иные материалы, необходимы для процедуры проведения 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 2

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.

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?

Задание 11

Строительный холдинг затратил большие суммы денег на покупку нескольких цементных заводов и на внедрение новейших технологий. Предварительные расчеты окупаемости показали, что если не будут привлечены дополнительные инвестиции, то компания начнет получать прибыль от вложений только через 50 лет. Финансовое положение критическое. Если не удастся быстро получить крупные заказы, то придется приостановить часть производства. Но это означает, что компании придется оставить без работы несколько тысяч рабочих в разных городах. Последствия такой акции окажутся катастрофическими не только для рабочих, но и для города, в котором они живут. Президент компании пытается заинтересовать правительство страны в размещении крупного заказа. Он передает несколько пакетов документов для участия в тендерах на строительство крупных государственных спорткомплексов, но процедура принятия решения и объявления победителя займет около восьми месяцев. Он узнает, что один министр, обладающий правом окончательного решения, глубоко увяз в долгах. Президент устанавливает с ним конфиденциальный контакт и предлагает ему 1 млн долларов наличными за предоставление его фирме контракта на строительство. Министр соглашается, и они заключают сделку. Деньги уплачены, и контракт заключен. Президент утверждает, что его поступок оправдан, так как его предприятие, рабочие места и сам город, где они находятся, спасены. Министр, в свою очередь, может расплатиться с долгами. Он избежал публичного скандала, тем самым сохранил свое рабочее место, и репутация министерства не пострадала. Следовательно, польза от совершенной сделки больше, чем вред от дачи взятки министру.

Вопросы и задания *Оправдано ли решение президента? Если считаете, что оправдано, то почему? Можно ли в подобных ситуациях ради нужд компании нарушать закон и нормы морали? Какое, по Вашему мнению, решение было бы наиболее верным для компании?*

Задание 12

Автотехцентр «Магистраль» производит все виды ремонтных и профилактических работ по автомобилям японского, корейского и немецкого производства. Для обеспечения качественного оказания услуг руководство автотехцентра постоянно поддерживает достаточное количество запасных частей и принадлежностей на внутреннем складе на территории автотехцентра. Стоимость этих запчастей достаточно высока, поэтому хищения со склада могут привести к значительным убыткам для компании. Директором организации был обнаружен товар, хранящийся в несанкционированном месте склада и явно предназначенный к выносу. Количество сотрудников автотехцентра, имеющих доступ на территорию склада – 15 человек. Территория автотехцентра оборудована системой видеонаблюдения, но качество получаемого изображения и маленький срок хранения видеоархива не позволяет использовать данные системы видеонаблюдения для проведения расследования. Объект оборудован системой контроля и управления доступом по отпечаткам пальцев. *Задание: Описать основные этапы проведения расследования описанного*

случая подготовки хищения. Обосновать возможность использования в расследовании информации об отпечатках пальцев, имеющейся в СКУД.

Задание 13

Автотехцентр «Магистраль» производит все виды ремонтных и профилактических работ по автомобилям японского, корейского и немецкого производства. Для обеспечения качественного оказания услуг руководство автотехцентра постоянно поддерживает достаточное количество запасных частей и принадлежностей на внутреннем складе на территории автотехцентра. Стоимость этих запчастей достаточно высока, поэтому хищения со склада могут привести к значительным убыткам для компании. Директором организации был обнаружен товар, хранящийся в несанкционированном месте склада и явно предназначенный к выносу. Количество сотрудников автотехцентра, имеющих доступ на территорию склада – 15 человек. Территория автотехцентра оборудована системой видеонаблюдения, но качество получаемого изображения и маленький срок хранения видеоархива не позволяет использовать данные системы видеонаблюдения для проведения расследования. Объект оборудован системой контроля и управления доступом по отпечаткам пальцев.

Задание: Описать основные этапы разработки системы предотвращения хищений для данного случая

Задание 14

Руководитель предложил работнику оплачивать его труд «в конверте». Оцените ситуацию, назвав причины и последствия. Предложите тактику действий работника.

Задание 15

Вас назначили ответственным за управление риском на предприятии. Вам необходимо разработать для Совета директоров план мероприятий по управлению риском и ответить на вопросы: - какие риски можно устранить; - какие риски и каким образом можно ограничить; - можно ли признать какие-либо виды риска; - в каких видах страхования нуждается предприятие?

Задание 16

Иностранные инвестиции концентрируются в основном в быстро окупаемых проектах пищевой промышленности, торговли, сферы услуг, а в промышленном производстве их доля сравнительно мала. Прокомментируйте, почему это происходит? И какое влияние этот момент оказывает на экономическую безопасность предприятия?

Задание 17

Ключевым фактором во владении любым предприятием является гарантия, называемая ограниченной ответственностью: владельцы предприятия никогда не выплачивают больше средств, чем они вложили в это предприятие. Их обязательства ограничены. Когда предприятие становится банкротом, можно ли ее владельцев заставить оплатить неоплаченные счета предприятия за счет личного имущества?

Задание 18

Дайте оценку высказыванию: «Всякую экономическую прибыль можно связать либо с какой-то неопределенностью, либо с желанием избежать неопределенности».

Задание 19

Основная задача управления человеческими ресурсами на предприятии – минимизация рисков, связанных с человеческим фактором, и максимизация результата от участия персонала в бизнесе. Что должен сделать руководитель предприятия, чтобы минимизировать риски?

Задание 20

Давно известно, что хорошую прибыль могут дать полностью роботизированные заводы. Они намного дороже, но именно здесь можно заработать деньги. Многие известные промышленные предприятия используют роботов, ликвидируя тем самым рабочие места. Таким образом, компьютеризация увеличивает безработицу. Как вы думаете, компьютеризация затрагивает права человека в производственной сфере или нет?

Задание 21

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.

Задание 22

«Систему свободного предпринимательства можно сравнить с гигантским компьютером, способным решать свои собственные проблемы автоматически. Но каждый, кто имел дело с большими компьютерами, знает, что иногда они дают сбой и не могут действовать без присмотра» (В. Леонтьев). Используя свои знания, охарактеризуйте экономические проблемы, которые экономическая система способна решать самостоятельно, и экономические проблемы, которые требуют вмешательства государства.

Задание 23

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 24

Работник в грубой форме отреагировал на замечание руководителя в связи с опозданием на работу. Свидетелей не было. Оцените ситуацию, назвав причины. Предложите тактику действий руководителя. Сформулируйте мероприятия, исключающие повторение подобных ситуаций.

Задание 25

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. проходят производственное обучение, получают квалификационный разряд и увольняются с предприятия в течение года. Оцените ситуацию, выявите причины и возможный ущерб. Разработайте мероприятия, обеспечивающие закрепление рабочих на предприятии.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Рынок ценных бумаг»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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 ... 9

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины ... 14

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины ... 15

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине ... 15

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 «Рынок ценных бумаг» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата),* утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 г. № 7.

Дисциплина «Рынок ценных бумаг» даёт ответы на вопросы о роли рынка ценных бумаг, о том, как организован и функционирует рынок ценных бумаг, какие особые виды участников для него характерны и как регулируется их деятельность, какие виды ценных бумаг обращаются на рынке, каким образом происходят и регулируются их эмиссия и дальнейшее обращение, какими специфическими показателями как фондовыми индексами оперируют на данном рынке и каким образом.

Изучение дисциплины «Рынок ценных бумаг» ориентировано на получение обучающимися знаний на получение обучающимися знаний о механизме функционирования рынков ценных бумаг, деятельности основных участников рынка и операциях с ценными бумагами. Данный курс предоставляет обучающимся необходимый набор знаний, позволяющих в дальнейшем отслеживать динамику фондового рынка, проводить самостоятельную работу по анализу его состояния и оценке рисков инвестирования. В рамках курса формируется ряд практических умений, позволяющих впоследствии принимать рациональные инвестиционные решения. Дисциплина является исходной теоретической и практической базой для формирования у обучающихся знаний о способах оптимального инвестирования в ценные бумаги.

Анализируемые в данной дисциплине отечественный и зарубежный опыт, позитивные и негативные тенденции функционирования рынка ценных бумаг формируют более глубокое представление о возможных направлениях повышения эффективности операций на современном этапе развития отечественного финансового рынка.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, входит в вариативную часть Блока 1.

Знания и навыки, полученные при изучении данной дисциплины, могут быть использованы при написании выпускной квалификационной работы.

Дисциплина изучается на 2-м курсе в 3-м семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Рынок ценных бумаг» является формирование у обучающихся базовых знаний и практических навыков в области функционирования рынка ценных бумаг, формирование системы компетенций на финансовых рынках, необходимых для практического применения в профессиональной деятельности, в том числе в предпринимательской деятельности.

Задачи дисциплины:

- ознакомление с основными понятиями и категориями рынка ценных бумаг, нормативно-правовой базой, регулирующей рынок ценных бумаг и деятельность на нём предпринимателей и компаний;
- формирование знаний об особенностях организации и функционировании современного рынка ценных бумаг с точки зрения их использования в предпринимательской деятельности;
- формирование знаний о потенциальных возможностях применения различных видов ценных бумаг как инструментов рынка для решения инвестиционных и других финансовых задач в рамках предпринимательской деятельности;
- выработка практических навыков анализа, выбора и применения ценных бумаг в предпринимательской деятельности, связанной с их эмиссией и обращением;
- выработка навыков использования фондовых индексов и другой финансовой информации для анализа рынка ценных бумаг как основы для принятия различных предпринимательских решений.

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 компетен-ции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	**ПК-19**	***Знать (З):*** - инвестиционные качества ценных бумаг (З1); - особенности деятельности участников рынка ценных бумаг (З2). ***Уметь (У):*** - оценивать и анализировать инвестиционные качества ценных бумаг, обосновывать их выбор в целях инвестирования (У1); - рассчитывать и анализировать показатели доходности операций с ценными бумагами (У2); - использовать современные методики оценки рыночной стоимости ценных бумаг (У3). ***Владеть (В):*** - навыками оценки и выбора ценных бумаг как объектов инвестирования (В1); - навыками оценки и анализа доходности операций с ценными бумагами (В2) - навыками управления портфелем ценных бумаг, оценки его доходности и риска (В3).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 1. Сущность и функции рынка ценных бумаг	ПК-19 (З1,З2,У1,У2,У3, В1,В2,В3)	1		1						8	Контрольная работа / 10
Тема 2. Участники рынка ценных бумаг	ПК-19	1								8	Контрольная работа / 10
Тема 3. Эмиссия ценных бумаг	ПК-19 (З1,З2,У1,У2,У3, В1,В2,В3)	1		1						8	Контрольная работа / 10
Тема 4. Обращение ценных бумаг	ПК-19 (З1,З2,У1,У2,У3, В1,В2,В3)	1							2	8	Контрольная работа / 10
Тема 5. Фондовые индексы – информационная база биржевой торговли	ПК-19 (З1,З2,У1,У2,У3, В1,В2,В3)			2						8	Практикум по решению задач / 20
Тема 6. Ценные бумаги как объект инвестирования	ПК-19 (З1,З2,У1,У2,У3, В1,В2,В3)			2						8	Практикум по решению задач / 20
Тема 7. Ценные бумаги как источник финансирования бизнеса	ПК-19 (З1,З2,У1,У2,У3, В1,В2,В3)			2						8	Практикум по решению задач / 20
Всего:	**ПК-19**	**4**		**8**						**56**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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, основные виды. Брокеры, дилеры и управляющие компании: общее и отличия, особенности деятельности.

Депозитарии: понятие, общие принципы деятельности, расчетные и кастодиальные депозитарии, способы депозитарного учета ценных бумаг.

Расчетно-клиринговые организации: понятие, основные функции, способы осуществления клиринга.

Регистраторы: понятие, основные функции, номинальные держатели ценных бумаг.

Организаторы торговли на рынке ценных бумаг.

Совмещение видов профессиональной деятельности.

Саморегулируемые организации (СРО) на рынке ценных бумаг.

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. Особенности эмиссии акций при учреждении акционерного общества.

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 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.

Тема 5. Фондовые индексы – информационная база биржевой торговли

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.

Тема 6. Ценные бумаги как объект инвестирования

Ценные бумаги как финансовые инструменты. Классификация ценных бумаг по их инвестиционным качествам. Оценка инвестиционных качеств ценных бумаг.

Фундаментальный и технический анализ. Методы анализа конъюнктуры рынка ценных бумаг с точки зрения инвестирования.

Акции как объект инвестиций. Методика оценки акций как объекта инвестирования. Облигации и деривативы как объект инвестирования.

Доходы по ценным бумагам: основные составляющие. Отдача и доходность ценной бумаги. Стоимость и курс ценной бумаги. Оценка доходности акций и облигаций.

Установление рыночного курса финансового актива. Отдача и доходность ценной бумаги. Основные составляющие доходности. Стоимость и курс ценной бумаги.

Понятие, смысл и задачи формирования инвестиционного портфеля (портфеля ценных бумаг). Классификация портфелей ценных бумаг. Принципы формирования инвестиционного портфеля: безопасность,

доходность, рост и ликвидность. Выбор оптимального типа портфеля. Оценка приемлемого сочетания риска и дохода портфеля.

Тема 7. Ценные бумаги как источник финансирования бизнеса

Выбор оптимального источника внешнего финансирования бизнеса. Преимущества и недостатки привлечения финансирования путем эмиссии долговых ценных бумаг (облигации, векселя). Эмиссия акций как источник финансирования бизнеса: преимущества и недостатки. Использование IPO как инструмента финансирования организации: сущность, преимущества и недостатки. Механизм ценообразования IPO. Основные методы проведения публичного размещения акций.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, дидактические игры, 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 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 выполнению контрольных работ

В соответствии с учебным планом каждый студент должен выполнить контрольные работы по дисциплине. Контрольная работа – письменная самостоятельная работа небольшого объема, предполагающая проверку знаний заданного к изучению материала и навыков его практического применения.

Контрольные работы являются частью процесса обучения, их обязательное выполнение свидетельствует о полноте усвоения теоретического материала и развитии необходимых практических навыков. Задания для контрольных работ позволяют закрепить в долговременной памяти материал определённых тем и разделов дисциплины и сформировать «каркас знаний» для освоения следующих тем и разделов данной дисциплины, как и смежных дисциплин.

Цель контрольной работы – содействие оптимальному усвоению обучающимися учебного материала.

Задачи самостоятельной работы:

- углубление и систематизация знаний;
- постановка и решение познавательных задач.

Контрольные работы состоят из нескольких теоретических вопросов, в том числе в формате тестовых заданий, заданий на соответствие и последовательность.

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.

Самостоятельная работа обучающихся может предусматривать следующие типы заданий:

1. 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.

2. Составление сводной (обобщающей) таблицы по теме или отдельным элементам (вопросам) темы - это вид самостоятельной работы обучающихся по систематизации объёмной информации, которая сводится (обобщается) в рамки таблицы. Формирование структуры таблицы отражает склонность обучающегося к систематизации материала и развивает его умения по структурированию информации. Краткость изложения информации характеризует способность к её свертыванию, синтезу. В рамках таблицы наглядно отображаются как разделы одной темы (одноплановый материал), так и разделы разных тем (многоплановый материал). Такие таблицы помогают в изучении большого объема информации с целью придать ему оптимальную форму для запоминания. Задание чаще всего носит обязательный характер, а его качество оценивается по качеству знаний в процессе контроля. Оформляется письменно.

Роль преподавателя:

- определить тему/раздел и цель;
- осуществить контроль правильности исполнения и оценить работу.

Роль обучающегося:

- изучить информацию по теме или разделу;
- выбрать оптимальную форму таблицы;
- информацию представить в сжатом виде, заполнив основные графы таблицы;
- пользуясь готовой таблицей, эффективно подготовиться к контролю по заданной теме или разделу;

• составить краткий логический рассказ о содержании работы и озвучить его на групповом занятии либо представить готовую работу в срок преподавателю.

Критерии оценки:

• соответствие содержания теме;
• логичность структуры таблицы;
• правильный отбор информации;
• наличие обобщающего (систематизирующего, структурирующего, сравнительного) характера изложения информации;
• соответствие оформления требованиям;
• представление готовой работы в срок.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**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, источниками в сети Internet Подготовка к контрольной работе	Литература к теме 1 Справочная правовая система «Консультант Плюс» Аналитические материалы Банка России https://cbr.ru/ Доклады и аналитика НАУФОР https://naufor.ru/	Контрольная работа
Тема 2. Участники рынка ценных бумаг.	Способы депозитарного учета ценных бумаг. Способы осуществления клиринга. Саморегулируемые организации (СРО) на рынке ценных бумаг.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к контрольной работе	Литература к теме 2 Справочная правовая система «Консультант Плюс» Доклады и аналитика НАУФОР https://naufor.ru/	Контрольная работа
Тема 3. Эмиссия ценных бумаг.	Особенности эмиссии акций при учреждении акционерного общества. Инвестиционные компании и инвестиционные банки как посредники на первичном рынке.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к контрольной работе	Литература к теме 4 Справочная правовая система «Консультант Плюс» Материалы Московской биржи (листинг) https://www.moex.com/s19	Контрольная работа
Тема 4. Обращение ценных бумаг.	Организация торгов. Виды операций с ценными бумагами. Инвестиционные стратегии с	Работа с литературой, источниками в сети Internet	Литература к теме 5 Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Контрольная работа

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	использованием фьючерсов и биржевых опционов. Маржинальные сделки. Виды заявок. Интернет-трейдинг.	Подготовка к контрольной работе	Материалы Московской биржи (рынки) https://www.moex.com/s4	
Тема 5. Фондовые индексы – информационная база биржевой торговли.	Основные фондовые индексы российского рынка ценных бумаг, способы расчета, области применения. Фондовые индексы зарубежных рынков.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Литература к теме 6 Материалы Московской биржи (индексы) https://www.moex.com/ru/indices	Практикум по решению задач
Тема 6. Ценные бумаги как объект инвестирования	Характеристики ценных бумаг. Ценные бумаги как финансовые инструменты. Методы анализа конъюнктуры рынка ценных бумаг с точки зрения инвестирования. Оценка доходности акций и облигаций. Установление рыночного курса финансового актива. Выбор оптимального типа портфеля. Оценка приемлемого сочетания риска и дохода портфеля.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Литература к теме 7 ЭБС Справочная правовая система «Консультант Плюс» Материалы Московской биржи (рынки) https://www.moex.com/s4	Практикум по решению задач
Тема 7. Ценные бумаги как источник финансирования бизнеса.	Использование IPO как инструмента финансирования организации: сущность, преимущества и недостатки. Механизм ценообразования IPO. Основные методы проведения публичного размещения акций.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму по решению задач	Литература к теме 8 Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Практикум по решению задач

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Газалиев М.М., Осипов В.А. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 2018. – 160 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров) [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/

2. Николаева И.П. Рынок ценных бумаг: учебник. – М.: Дашков и К°, 2018. – 255 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров) [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/

3. 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: http://biblioclub.ru/

Дополнительная литература:

1. Алиев А.Р. Рынок ценных бумаг в России: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2015. - 199 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/

7. Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Юнити-Дана, 2015. - 567 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/

8. Хазанович Э.С. Рынок ценных бумаг (практикум в Excel): часть 1: Основы. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 110 с.: ил., табл. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Официальный сайт Банка России	https://www.cbr.ru/
2.	Сайт Московской биржи	https://moex.com/
3.	Сайт Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР)	https://www.naufor.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);

- 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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине «Рынок ценных бумаг» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Ситуационный практикум	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая работу в мини-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы.	Максимальный балл за выполнение ситуационного практикума – 5 баллов: 5 – исчерпывающие ответы с подробным обоснованием на все сформулированные вопросы даны исчерпывающие ответы; 4 – достаточно развернутые ответы с попыткой обоснования на сформулированные вопросы; 3 – частичные, неполные ответы без обоснования/аргументации на сформулированные вопросы; 1-2 – формальные ответы без обоснования/аргументации на сформулированные вопросы.	ПК-19 (З1, З2, У1, У2, У3, В1,В2,В3)
2.	Контрольная работа	Система заданий специфической формы, которая позволяет качественно оценить структуру и уровень знаний обучающихся, полученных по теме, а также	Максимальный балл 10. 1 правильно выполненное тестовое задание – 1 балл	ПК-19 (З1, З2, У1, У2, У3, В1,В2,В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		умения их применять. Тест состоит из заданий с одним или несколькими вариантами правильного ответа либо заданий на соответствие.		

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

№ п/п	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет ПК-19	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	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

№ п/п	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Типовые тестовые задания для проведения тестирования и контрольных работ

1.Каждому из приведенных терминов и понятий, отмеченных цифрами, найдите соответствующее положение как определение, обозначенное буквой:

Термин	Определение
1. Ценные бумаги	А. Рынок ценных бумаг, на котором осуществляется перелив капиталов из одних стран в другие
2. Финансовый рынок	Б. Рынок ценных бумаг с относительно замкнутым оборотом внутри определенной территории
3. Рынок ценных бумаг	В. Рынок, на котором осуществляется движение краткосрочных (сроком до 1 года) финансовых инструментов
4. Международный рынок ценных бумаг	Г. Часть финансового рынка, где осуществляется выпуск и обращение ценных бумаг
5. Региональный рынок ценных бумаг	Д. Специфическая сфера денежных операций, где объектом сделок являются свободные денежные средства, предоставляемые их потребителям либо в виде ссуд, либо под ценные бумаги
6. Денежный рынок	Е. Права на ресурсы, обособившиеся от своей основы и имеющие собственную материальную форму

2.К специфическим функциям рынка ценных бумаг относятся …

а) функция хеджирования, т.е. страхования ценовых и финансовых рисков,

б) ценовая функция, обеспечивающая процесс формирования рыночных цен,

в) функция перераспределения капиталов между отраслями и сферами экономики

г) функция финансирования дефицита госбюджета на неинфляционной основе

3. Рынок ценных бумаг можно рассматривать как составную часть таких рынков, как …

а) финансовый рынок
б) денежный рынок
в) рынок капиталов
г) рынок реальных активов
д) кредитный рынок
е) фондовый рынок

5. Исключительно организованным рынком ценных бумаг может быть только …

а) спот-рынок
б) вторичный рынок
в) срочный рынок
г) внебиржевой рынок
д) первичный рынок
е) биржевой рынок

6. Государственное регулирование рынка ценных бумаг в РФ в настоящее время обеспечивается …

а) Министерством финансов РФ
б) Федеральной службой по финансовым рынкам РФ
в) Федеральной комиссией по ценным бумагам
г) фондовыми биржами
д) Банком России
е) саморегулируемыми организациями (СРО)

7. *Тест на соответствие «термин-определение».* Каждому из приведенных терминов и понятий, отмеченных цифрами, найдите соответствующее положение как определение, обозначенное буквой:

Термин	Определение
1. Фондовая биржа	А. Часть рынка ценных бумаг, на котором обращаются акции и облигации как инструменты долгосрочного финансирования
2. Кассовый (спот) рынок	Б. Рынок, где заключаются сделки с ценными бумагами, расчет по которым осуществляется немедленно
3. Организованный рынок ценных бумаг	В. Рынок, где заключаются сделки с ценными бумагами, исполнение которых происходит в заранее определенный момент в будущем
4. Внебиржевой рынок ценных бумаг	Г. Организованный рынок ценных бумаг, на котором обращаются ценные бумаги, прошедшие процедуру листинга, а сделки заключаются только специально отобранными профессиональными участниками рынка ценных бумаг
5. Срочный рынок	Д. Торговля ценными бумагами за пределами фондовой биржи
6. Фондовый рынок	Е. Торговля ценными бумагами с участием профессионального участника рынка ценных бумаг - организатора торговли на рынке ценных бумаг

8. Организация, занимающаяся на фондовой бирже куплей-продажей ценных бумаг от своего имени и за свой счёт, - это …

а) апеллянт

б) депутант

в) риэлтор

г) комиссионер

д) дилер

9. Договор комиссии между брокером и клиентом означает, что сделка осуществляется …

а) от имени и за счёт клиента

б) от имени и за счёт брокера

в) от имени брокера, но за счёт клиента

г) от имени клиента, но за счёт брокера

10. Брокер совмещать свою деятельность с деятельностью по ведению реестра …

а) может только в случае, если зарегистрирован в системе данного реестра в качестве номинального держателя ценных бумаг

б) может, если осуществляет свою деятельность на основании договора поручения с клиентом

в) может в любом случае

г) не может, поскольку по закону такое совмещение недопустимо

11. Деятельностью по организации торговли на рынке ценных бумаг признаётся …

а) предоставление любых услуг профессиональным участникам рынка ценных бумаг

б) предоставление услуг, непосредственно способствующих заключению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами между участниками рынка ценных бумаг

в) только деятельность фондовой биржи

г) только сочетание деятельности фондовой биржи с депозитарной деятельностью и клирингом

12. Если дилер от своего имени, но по поручению клиента продал именные акции, принадлежащие клиенту, то …

а) права и обязанности по этой сделке возникают у дилера;

б) права и обязанности по этой сделке возникают непосредственно у клиента;

в) эта сделка незаконна, так как дилер не мог продать именные акции клиента от своего имени, даже при наличии поручения клиента

г) эта сделка незаконна, так как дилер вообще не имеет права исполнять поручения клиентов

13. За недействительность сделок, совершенных по поручению клиента брокером-комиссионером, …

а) клиент отвечает только в случае сделок с именными ценными бумагами

б) клиент отвечает только в случае сделок с ценными бумагами на предъявителя

в) клиент всегда отвечает

г) клиент не отвечает, так как по таким сделкам обязанности возникают у брокера

15. Акционерное общество с числом владельцев привилегированных акций 1500 вести реестр владельцев своих акций у нескольких специализированных регистраторов …

а) не может, так как эмитент может иметь только один реестр у одного специализированного регистратора

б) может при соответствующем обмене информацией между регистраторами

в) не может, так как при таком количестве акционеров реестр должен вести сам эмитент

г) может при условии, что доля привилегированных акций не превышает 25% уставного капитала

16. Закон разрешает совмещение функций нескольких профессиональных участников рынка ценных бумаг. Может ли брокерская компания совмещать свою деятельность с деятельностью по ведению реестра владельцев ценных бумаг, и если может, что для этого требуется? Аргументируйте свой ответ.

17. Закон разрешает совмещение функций нескольких профессиональных участников рынка ценных бумаг. Может ли брокерская компания совмещать свою деятельность с депозитарной деятельностью, и если может, что для этого требуется? Аргументируйте свой ответ.

18. *Тест на соответствие «термин-определение»* (знание терминологии, связанной с эмиссией ценных бумаг). Каждому из приведенных ниже терминов и понятий, отмеченных цифрами, найдите соответствующее определение, обозначенное буквой:

1	Модель рынка ценных бумаг	А	Предоставление консультационных услуг по поводу выпуска и обращения ценных бумаг
2	Профессиональный участник рынка ценных бумаг	Б	Многофункциональные предприятия – профессиональные участники рынка ценных бумаг, осуществляющие все виды услуг, связанные с ценными бумагами
3	Профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг	В	Профессиональные участники рынка ценных бумаг, оказывающие все виды услуг, связанных с ценными бумагами, но работающие только с крупными (корпоративными) клиентами и не предоставляющие «розничные» услуги по ценным бумагам мелким клиентам
4	Инвестиционное консультирование	Г	Тип организации фондового рынка в зависимости от вида институтов, выполняющих функции финансовых посредников

5	Универсальный коммерческий банк	Д	Профессиональная деятельность по перераспределению свободных денежных средств на основе ценных бумаг, а также по организационно-техническому и информационному обслуживанию выпуска и обращения ценных бумаг
6	Инвестиционный банк	Е	Организованный рынок ценных бумаг, на котором обращаются ценные бумаги, прошедшие процедуру листинга, а сделки заключаются только специально отобранными профессиональными участниками рынка ценных бумаг
7	Компания по ценным бумагам	Ж	Банки, предоставляющие все виды услуг на финансовом рынке, услуги по кредитно-депозитной деятельности и все виды услуг по ценным бумагам

19.Если при создании акционерного общества (АО) в 1998 г. обыкновенные акции распределялись среди учредителей общества по номинальной стоимости 1 руб., а в декабре 2010 г. АО решило провести выпуск дополнительных 100 000 обыкновенных акций, то в этом случае установить номинальную стоимость этих дополнительных акций в 5 руб. акционерное общество …

а) не может, разрешается только понижать номинальную стоимость новых акций

б) не может, т.к. по закону все обыкновенные акции должны иметь одну номинальную стоимость

в) может, если устав АО предусматривает выпуск обыкновенных акций разной номинальной стоимости

г) может только в случае, если акционеры уведомляют АО о желании воспользоваться преимущественным правом

20.Если уставный капитал акционерного общества состоит из 1 млн обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 руб. и общество решает разместить облигации, конвертируемые в 10 тыс. привилегированных акций, номинальной стоимостью 10 руб., то тогда после конвертации всех облигаций уставный капитал общества …

а) возрастет на 100 тыс. руб.

б) уменьшится на 100 тыс. руб.

в) не изменится, поскольку облигаций, конвертируемых в привилегированные акции, не существует

г) не изменится, так как в том случае, когда уставный капитал акционерного общества состоит только из обыкновенных акций, нельзя выпускать облигации, конвертируемые в привилегированные акции

21. *Тест на соответствие «термин-определение»* (знание терминологии, связанной с эмиссией ценных бумаг). Каждому из приведенных ниже терминов и понятий, отмеченных цифрами, найдите соответствующее определение, обозначенное буквой:

1	Эмиссия ценных бумаг	А	Совокупность ценных бумаг одного эмитента, обеспечивающих одинаковый объём прав владельцам и имеющих одинаковые условия размещения
2	Выпуск ценных бумаг	Б	Организация процесса эмиссии ценных бумаг для клиента – эмитента ценных бумаг с предоставлением гарантий их размещения на первичном рынке
3	Конструирование ценных бумаг	В	Присвоение выпуску ценных бумаг государственного регистрационного номера
4	Размещение ценных бумаг по открытой подписке	Г	Юридическое лицо (как правило, финансовый институт), выступающее посредником между эмитентом и будущими инвесторами, который берет на себя все вопросы по размещению ценных бумаг
5	Размещение ценных бумаг по закрытой подписке	Д	Любые имущественные и неимущественные права, закреплённые документарной или бездокументарной форме независимо от их наименования, размещаемые крупными выпусками и имеющие равные объём и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения
6	Проспект ценных бумаг	Е	Процесс определения индивидуальных свойств и характеристик конкретного выпуска ценных бумаг (стандартного финансового инструмента) данного эмитента
7	Государственная регистрация выпуска ценных бумаг	Ж	Ценные бумаги, не выпускаемые на массовой основе, выпуск и обращение которых не связан с процедурой государственной регистрации
8	Решение о выпуске ценных бумаг	З	Документ установленной формы, содержащий все необходимые сведения об эмитенте и ценных бумагах эмитента
9	Эмиссионные ценные бумаги	И	Публичное размещение ценных бумаг среди неограниченного и заранее неизвестного круга лиц
10	Неэмиссионные ценные бумаги	К	Частное размещение ценных бумаг среди ограниченного и заранее известного круга лиц
11	Андеррайтинг ценных бумаг	Л	Установленная законодательством последовательность действий эмитента по первичному размещению эмиссионных ценных бумаг
12	Андеррайтер на рынке ценных бумаг	М	Документ, содержащий данные, достаточные для установления объёма прав, закреплённых ценными бумагами

22. *Тест на установление последовательности*. Установите верную последовательность этапов эмиссии эмиссионных ценных бумаг, согласно действующему законодательству:

А. Подготовка проспекта эмиссии
Б. Размещение ценных бумаг
В. Решение о выпуске ценных бумаг
Г. Внесение изменений в устав
Д. Регистрация выпуска и проспекта эмиссии
Е. Регистрация отчёта об итогах выпуска
Ж. Публикация информации, содержащейся в проспекте эмиссии

3. Публикация информации, содержащейся в отчёте об итогах выпуска

23. Если между инвесторами *A* и *B* заключается опционная сделка, согласно которой инвестор *B* обязан продать инвестору *A* 100 акций компании «Вега», и инвестор *A* примет решение реализовать опцион, то в этом случае инвестор *B* является …

а) покупателем опциона на продажу

б) продавцом опциона на продажу

в) покупателем опциона на покупку

г) продавцом опциона на покупку

24. Клиент отдаёт брокеру приказ продать принадлежащие ему 100 акций компании, как только в торговой системе будут зафиксированы сделки по продаже этих акций по цене 50 руб. за акцию. Данный приказ является:

а) рыночным приказом;

б) лимитным приказом;

в) стоп-приказом.

25. *Тест на соответствие «термин-определение»* (знание терминологии, связанной с обращением ценных бумаг). Каждому из приведенных ниже терминов и понятий, отмеченных цифрами, найдите соответствующее определение, обозначенное буквой:

1	Котировка ценных бумаг	А	Процедура исключения ценных бумаг из числа обращающихся на фондовой бирже
2	Фондовая биржа	Б	Список ценных бумаг, обращающихся на фондовой бирже
3	Листинг	В	Биржевые сделки с ценными бумагами, расчет по которым осуществляется немедленно
4	Делистинг	Г	Биржевые сделки с ценными бумагами, исполнение которых происходит в заранее определенный момент в будущем
5	Маркет-мэйкер	Д	Процедура допуска ценных бумаг к обращению на фондовой бирже
6	Кассовые сделки	Е	Организованный рынок ценных бумаг, на котором обращаются ценные бумаги, прошедшие процедуру листинга, а сделки заключаются только специально отобранными профессиональными участниками рынка ценных бумаг
7	Срочные сделки	Ж	Член фондовой биржи, взявший на себя обязательство поддерживать рынок определенных ценных бумаг путем поддержания двусторонних котировок
8	Котировальный список	З	Участник рынка, выставляющий котировки ценных бумаг и совершающий сделки покупки-продажи с инвесторами по объявленным ценам от своего имени и за свой счет
9	Брокер	И	Доступная для всех участников рынка информация о рыночной цене ценной бумаги

10	Дилер	К	Юридическое лицо, которое на основании лицензии заключает сделки с ценными бумагами за счет и по поручению клиентов

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», «Будет свет». 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%**
Будет свет	**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%**
Будет свет	**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.

Задание № 8. Выбор финансового института для вложений.

Ваша роль: частный инвестор, располагающий некоторыми сбережениями.

На основе знаний о видах ценных бумаг как объектов инвестирования оцените их как возможные альтернативные способы размещения финансовых ресурсов и выберите оптимальный вариант в следующих ситуациях:

1) пенсионерка, накопившая некоторую часть пенсии на черный день;

2) представитель среднего класса средних лет, откладывающий часть своей большой зарплаты менеджера среднего звена;

3) молодой человек, получивший приличную сумму от продажи квартиры, доставшейся в наследство.

Допускается диверсификация — распределение вложений между различными институтами.

Предложите перечень возможных инструментов для инвестирования по каждому из вариантов инвесторов и прокомментируйте приемлемость каждого из способов с учётом их особенностей.

Задание № 9. Финансирование деятельности предприятия.

Ваша роль: финансовый директор предприятия.

Рассмотрите возможные способы финансирования деятельности предприятия с учетом возможностей привлечения финансовых ресурсов, которые предоставляют те или иные финансовые рынки, на примере следующих ситуаций:

1) индивидуальный предприниматель, занимающийся розничной торговлей продуктами питания (мини-маркет);

2) универсальный коммерческий банк средней руки;

3) крупная промышленная корпорация.

Предложите перечень возможных способов финансирования для каждого из вариантов предприятия и прокомментируйте особенности каждого из способов (объем, сроки, стоимость).

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

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 ценных бумаг 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Налоги и налогообложение»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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 10

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 14

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 14

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 14

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 15

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 16

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Налоги и налогообложение» 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 «Налоги и налогообложение»:

- ориентировано на получение обучающимися знаний о взаимосвязи процессов развития государства и налогообложения, изучение и применение норм законодательства, регулирующих налогообложение физических и юридических лиц;
- является исходной теоретической и практической базой для получения знаний по другим дисциплинам в области расчета налогооблагаемой базы имущества, расчетов с бюджетами, получения показателей экономической деятельности организаций.

Дисциплина формирует систему толкования и право применения 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 студентам рассчитывать налоговые базы по всем налогам налоговой системы государства.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

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

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по следующим дисциплинам: «Бухгалтерский учет и анализ»; «Финансовый анализ»; «Анализ финансовой отчетности»

Знания по дисциплине «Налоги и налогообложение» могут использоваться при дальнейшем обучении и изучении дисциплин: «Экономика предприятия», «Антикризисное управление» а также специалиста по налогообложению в налоговых органах, организациях, в бухгалтерском учете.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель дисциплины –формирование у студентов базовой системы знаний в области экономики и финансов.

Задачи изучения дисциплины:

- раскрытие сущности налогообложения и его взаимосвязи с социально-экономическим развитием государства;

- изучение законодательной базы, регулирующей налоговые правоотношения и исчисление налогов;
- ознакомление с методами расчета налоговых баз;
- формирование базовых навыков самостоятельной работы студентов при исчислении налогов налоговой системы Российской Федерации.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных ФГОС по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
владение навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем	**ОПК-5**	**Знать:** • основные понятия и категории математического анализа и линейной алгебры, используемые при расчете экономических и социально-экономических показателей (З1); • типовые методики расчета основных экономических и социально-экономических показателей(З2); • нормативно-правовую базу расчета основных экономических и социально-экономических показателей(З3). **Уметь:** • рассчитать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели (У1); **Владеть:** • современными методиками расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы и явления на микроуровне (В1).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
умение применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным	**ПК-4**	**Знать:** • методы формирования налоговой базы налогов налоговой системы РФ(З4); • нормативы, методы, показатели финансово-	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации		хозяйственной деятельности организации(З5); • требования к оформлению документов налоговой отчетности(З6); • положения, касающиеся налоговых правонарушений(З7). **Уметь:** • применять методы исчисления налоговых баз, регламентированные НК РФ (У2); • составлять документы налоговой отчетности организации (У3); • охарактеризовать деятельность организации на основе полученных показателей – сумм налоговых платежей (У4). **Владеть:** • навыками работы с налоговым законодательством РФ (В2). • навыками исчисления налогов, указанных в НК РФ (В3). • навыками комментирования налогового законодательства (В4). • навыками соотношения применяемых показателей и полученных результатов (В5).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 1. Правовые основы налоговой системы Российской Федерации, основные элементы налогов и налогообложения.	ОПК-5 (З1,З2, У1)	1		2						14	Тест/25 баллов
Тема 2. Налогообложение доходов физических лиц.	ОПК-5 (З2, У1, У2,В1)	2		2						14	Практикум по решению задач /15баллов
Тема 3. Косвенные налоги.	ОПК-5 (З2, У1, У2,В1, В2)	1		2						14	Практикум по решению задач /15 баллов
Тема 4. Налог на прибыль организаций.	ОПК-5 (З2, У1, У2,В1, В2) ПК-4 (З3, У4, В3)	1		2						14	Практикум по решению задач /15 баллов
Тема 5 Прочие налоги и сборы, уплачиваемые при осуществлении предпринимательской деятельности в Российской Федерации.	ОПК-5 (З2, У1, У2, В1, В2) ПК-4 (З3, У4, В3)	2		2						14	Практикум по решению задач /15 баллов
Тема 6. Оптимизация налогообложения.	ОПК-5 (З2, У1, У2, У3,В1, В2) ПК-4	1		2						14	Практикум по решению задач /20 баллов

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
	(З3, У4, В3)										
Всего:	**ОПК-5 ПК-4**	**8**		**12**						**84**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Правовые основы налоговой системы Российской федерации, основные элементы налогов и налогообложения.

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.

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. Формы налоговой отчетности по НДФЛ. Страховые взносы.

Тема 3. Косвенные налоги.

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. Акцизы - основные элементы.

Тема 4. Налог на прибыль организаций.

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.

Тема 6. Оптимизация налогообложения

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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практические занятия, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданиям преподавателя.

Методические указания для обучающихся по проведению лекционных занятий

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 практикума по решению задач

Практикум по решению задач является продолжением лекционных занятий и выполняется в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Порядок проведения практикума.

1. Сформулировать цель выполнения задания.
2. Использовать изученные алгоритмы решения.
3. Разработать план решения задачи.
4. Использовать нормы законодательства.
5. Сопоставить с имеющимся изученным материалом.
6. Произвести вычисления.
7. Оценить выполненное задание.

Требования к оформлению результатов практикума.

Результаты должны быть представлены в виде расчета (документа) в письменном виде или в виде налогового регистра.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Под конспектом понимается вторичное создание источников в свернутой и сжатой форме и подразумевается объединение выписок и важных тезисов из обрабатываемого материала. Запись конспекта должна характеризоваться систематичностью, логичностью и связностью. При конспектировании надо тщательно перерабатывать предоставленную информацию, при этом поможет повторное чтение и анализ, при котором можно разделить текст на несколько частей, отделив все ненужное. В конспекте должны быть выделены главные мысли – тезисы. В роли тезиса могут быть выбраны понятия, категории, определения, законы и их формулировки, факты и события, доказательства и многое другое.

Вся предоставленная информация должна быть пересказана в связной форме. Для начала следует составить план конспекта, в соответствии с вопросами которого и следует писать конспект. На каждый вопрос плана должна отвечать определенная часть написанного текста. Главная задача обучающегося при конспектировании – правильно осмыслить, а потом четко и логично записать все необходимое.

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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Правовые основы налоговой системы Российской	Отличие налога от сбора, пошлины, платы, взноса. Связь налогового права с	Работа в библиотеке Работа с источниками	Литература к теме 1, www.nalog.ru	Тестовое задание

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
федерации, основные элементы налогов и налогообложения.	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 уголовная.)	Интернета Подготовка к практикуму Подготовка к тестированию		
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	Литература к теме 2, www.nalog.ru	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	Литература к теме 3, www.nalog.ru	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	Литература к теме 4, www.nalog.ru	Отчет по практикуму
Тема 5. Прочие налоги и сборы, уплачиваемые при осуществлении предпринимательск	Торговый сбор. Государственная пошлина. Дополнительные элементы данных	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета	Литература к теме 5, www.nalog.ru	Отчет по практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
ой деятельности в Российской федерации.	налогов и специфика применения региональных и местных налогов в зависимости от субъекта Российской федерации.	Подготовка к практикуму		

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Н.Д. Эриашвили, Г.Б. Поляк, Н.М. Бобошко и др. ; ред. А.Е. Суглобов, В.И. Бобошко. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 543 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Дополнительная литература:

1. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Д.Г. Черник, Е.А. Кирова, А.В. Захарова и др. ; ред. Д.Г. Черник. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 370 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Федеральная налоговая служба	www.nalog.ru
2.	Министерство финансов Российской Федерации	www.minfin.ru
3.	Бухонлайн: новости налогового и бухгалтерского учета, статьи для бухгалтера	https://www.buhonline.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);

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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине «проводится в форме зачета с оценкой.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Практикум по решению задач	Задачи ориентированы на оценку знаний базовых понятий, фактов хозяйственной жизни и умений правильно их отразить в учете в рамках определенного раздела дисциплины. Продолжительность выполнения задач определяется преподавателем в зависимости от степени ее сложности.	15 – задача выполнена в заданное время, самостоятельно, без ошибок и исправлений, качественно и творчески; 10-14– 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.	ОПК-5 (З2, У1,У2,У3, В1,В2) ПК-4 (З3, У4, В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
2.	Тест	Задачи и задания позволяют оценить знания и понимание основных понятий и категорий изучаемой дисциплины	20-25 - даны правильные ответы на 91-100% предлагаемых вопросов 14-19 - 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.	ОПК-5 (З1,З2, У1) ПК-4 (З3, У4, В3)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет с оценкой ОПК-5 ПК-4	Зачет с оценкой 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 билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **— 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. **«Не зачтено»** **— менее 50**

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	**(неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к практикумам по решению задач

1. Задача по исчислению НДФЛ.

Налогоплательщик – налоговый резидент Российской Федерации. Разведен, имеет двоих несовершеннолетних детей.

В течение налогового периода получил следующие доходы:

- заработная плата – 33 000 руб. в месяц.
- материальная помощь поквартально составила – 3 000 р.
- приз в конкурсе – 60 000 руб.
- получен 1 апреля беспроцентный заем в организациив размере 40 000 руб. сроком на 1 год.
- за выполненную авторскую работу получил 800 $ США, документов, подтверждающих расходы, не представил.
- от продажи комнаты, находящейся в собственности 4 года, получил 1 200 000 руб.
- заплатил за лечение сына 52 000 руб. Документы прилагаются.

Ставка реф. ЦБ РФ 8 %, курс 65 руб. за долл.

Рассчитать налогообложение физического лица.

2. Задача по исчислению НДС.

Учетной политикой ООО «Электрон» предусмотрено определение выручки от реализации продукции по оплате.

В налоговом периоде отгружено готовой продукции на сумму 8 660 000 руб.

Вналоговом периодепоступилоотпотребителейна расчетныйсчет за ранееотгруженную продукцию 5 400 000 руб.

Материальные затраты, связанные с производственной деятельностью, без учета НДС по ставке 10% составили в отчетном периоде 2 200 000 руб.; в счетах-фактурах выделен.

Приобретено основных фондов на сумму 694 000 руб. с учетом НДС по ставке 18%, в счетах - фактурахвыделен.

Приобретено материалов на сумму 745 000 руб. без учета НДС по ставке 18 %; в счетах-фактурах не выделен.

Передано в муниципальную собственность имущество на сумму 552 000 руб.

Рассчитать НДС, подлежащий уплате в бюджет.

3. Задача по исчислению налога на прибыль.

1. Торговая организация «Альфа» рассчитывается с бюджетом авансовыми платежами по налогу на прибыль. В июле получена прибыль в размере 4 280 000 руб. Авансовые платежи составили в июле 123 000 руб. Рассчитать доплату налогов в бюджеты РФ.

2. Учетной политикой организации «Барс» в целях налогообложения установлено определение выручки от реализации продукции методом начисления. В отчетном периоде отгружено продукциина сумму23 360 000 руб. с НДС; получен доход от реализации основного средства в сумме 345 100 руб.; на приобретение сырья и материалов производственного назначения израсходовано 4 460 000 руб.; на приобретение технологического топлива и энергии израсходовано 3 830 000 руб.; произведена доплата в уставный фонд 520 000 руб.; выплачено дивидендов акционерам 1 430 000 руб., израсходовано на использование личного автомобиля в производственных целях 4 700 руб.

Рассчитать налог на прибыль организации.

3. Организация реализовала основное средство по цене 725 000 руб. Цена приобретения – 940 000 руб., срок полезного использования – 10 лет. Срок эксплуатации – 3 года. Рассчитать прибыль (убыток) от реализации ОС.

4. Можно ли учесть в представительских расходах затраты по аренде помещения для проведения мероприятий при представительских встречах?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Итоговое мероприятие по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой.

Задания 1 типа

1. Характеристика налогообложения в ранних государствах.
2. Эволюция налоговых теорий.
3. Понятие налоговой системы.
4. Признаки и определение налога.
5. Связь налогового права с другими отраслями права.
6. Развитие налогообложения в России.
7. Налоговое законодательство России.

8. Понятие налогового правоотношения.
9. Налоговый статус граждан.
10. Классификация элементов налога.
11. Отличие налога от сбора, взноса, пошлины, платы.
12. Прогрессивные методы налогообложения.
13. Налоговый кодекс РФ.
14. Права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов.
15. Налоговые ставки: классификация и применение.
16. 16)Срок уплаты налога.
17. Авансовый платеж по налогу.
18. Понятие налоговой базы.
19. Способы расчета налоговых баз.
20. Порядок и сроки уплаты налога.
21. Функции налога.
22. Объект и субъект налогообложения.
23. Формы уплаты налога.
24. Экономическая сущность упрощенной системы налогообложения.
25. Порядок расчета налоговой базы.

Задания 2 типа

1. Верно ли утверждение: убытки прошлых лет возможно перенести в счет налоговой базы по налогу на прибыль организаций следующего налогового периода в полной сумме. Аргументируйте ответ.
2. Имеет ли право физическое лицо использовать имущественный вычет дважды в своей жизни?
3. Физическое лицо имеет статус налогового нерезидента. Имеет ли право оно на социальные налоговые вычеты
4. Работники организации пользуются услугами сотовой связи при исполнении своих производственных обязанностей. Возможно ли отнесение расходов на сотовую связь в счет налоговой базы по налогу на прибыль организаций?
5. Возможно ли при утере Свидетельства о постановке на учет в налоговом органе присвоение другого ИНН? Аргументируйте ответ.
6. С начала года по май включительно доход физического лица составил 280000 рублей. За май ему начислена материальная помощь в размере 4000 рублей. Если сложить зарплату и матпомощь, то в мае доход работника с начала года составит больше 280000 рублей. Имеет ли право физическое лицо на стандартный налоговый вычет?
7. Выплатив дивиденды, организация не удержала с работника налог на доходы физических лиц. Может ли она перечислить налог за счет своих средств?
8. Происходит реорганизация организации путем выделения. И организации, которая выделяется, планируется передать дорогостоящее

имущество на баланс как основное средство. Кто будет платить налог на имущество организаций?

9. В бухучете бухгалтер обнаружила ошибку, относящуюся к прошлому году. На сумму налога на прибыль она не повлияла. (То есть и доходы, и расходы нужно увеличить или уменьшить на одну и ту же сумму).

10. Обязана ли организация подавать уточненную декларацию

11. Администрация организации арендовала квартиру для одного из своих работников. Можно ли расходы по аренде признать в составе затрат при налогообложении прибыли?

12. Организация получила авансовый платеж в счет оплаты за проданный сахар на сумму 2 000 000 руб. По какой ставке она рассчитает НДС?

13. Верно ли утверждение, что банки уплачивают налог на прибыль организаций?

14. Образовательная бюджетная организация сдает в аренду помещение. Облагаются ли доходы от аренды налогом на прибыль?

15. Фирма зарегистрирована в Москве, а землю купила в Смоленской области. Куда она должна платить земельный налог и подавать налоговую декларацию? Обосновать ответ.

16. Взыскание налога с налогоплательщика – физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, производится за счет имущества:

- наличных денежных средств;
- имущества, переданного по договору во владение, в пользование или распоряжение другим лицам;
- денежных средств на счетах в банке;

17. другого имущества, за исключением предназначенного для повседневного личного пользования.

18. Расположить виды имущества в последовательности применения нормы закона.

19. Верно ли утверждение: налогоплательщик не вправе отказаться от предоставления ему налоговой льготы по налогам и сборам или приостановить ее использование

20. У налогоплательщика-физического лица трое несовершеннолетних детей. На какой стандартный вычет он имеет право: 4 200 руб., 5 800 руб. или 3 000 руб.?

21. Вам необходимо начислить амортизацию имущества организации в целях налогообложения. Каковы будут методы начисления амортизации, определяемые НК РФ?

22. Как влияют корректирующие коэффициенты К1 и К2 на результат предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом на вмененный доход для отдельных видов деятельности? Какой уровень власти их устанавливает?

23. Почему при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций не учитываются расходы в виде сумм начисленных налогоплательщиком дивидендов

24. Банк не сообщил налоговому органу в установленный срок сведения об открытии счета организации. Влекут ли данные действия банка применение НК РФ санкций? Почему?

25. В чем отличие специфической и комбинированной налоговой ставки?

Задания 3 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.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Развитие креативности»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине....3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы....4

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....14

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины....15

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин....15

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....16

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Развитие креативности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 N 7.

Дисциплина «Развитие креативности» тесно связана с курсом психологии. В ней подробно и углубленно рассматриваются особо значимые для практической работы менеджера методы диагностики и развития креативности и творческих способностей. Одной из важнейших задач развития человека является развитие его познавательной сферы, развитие творческого потенциала, что требует от современного менеджера не только теоретических знаний, но и практических умений и навыков.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в вариативную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Развитие креативности» является овладение знаниями психолого-педагогических и методических основ, закономерностей и оптимальных условий развития креативной личности, ознакомление с достижениями отечественного и зарубежного опыта в этой области.

Задачи дисциплины:

- ознакомление с основным понятийным аппаратом дисциплины «Развитие креативности»;
- ознакомление с основными теоретическими концепциями и подходами к изучению психологических особенностей творческой личности;
- ознакомление с ключевыми моментами формирования и развития креативности и творческого мышления;
- изучение методов диагностики и особенностей процесса развития креативности у разных групп клиентов.

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 компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность к самоорганизации и самообразованию	**ОК-6**	***Знать (З):*** ▪ различные подходы к диагностике креативности у разных групп клиентов с целью принятия верных управленческих решений (З1); ***Уметь (У):*** ▪ грамотно использовать психологические знания в процессе организационно-управленческой деятельности (У1); ▪ прогнозировать результат и составлять психологическую программу управления коллективом, направленную на развитие творческих способностей и креативности членов организации (У2); ▪ решать типовые психологические задачи с позиций социальной значимости принимаемых решений (У3). ***Владеть (В):*** ▪ методами диагностики, профилактики и коррекции личностных особенностей с позиции творческого решения поставленных управленческих задач (В1);	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания	**ПК-1**	***Знать:*** • основные методы и приемы коллективного взаимодействия и разрешения конфликтных ситуаций с позиции творческого решения поставленных задач (З2); • специфику поведения людей в ситуации назревающего и возникшего конфликта, основные подходы к решению конфликтных ситуаций, способы их урегулирования и профилактики на основе современных технологий управления персоналом (З3).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры		***Уметь:*** • применять на практике современные психологические технологии управления персоналом, в том числе в межкультурной среде для улучшения деловых отношений и сохранения здоровья (У4); ***Владеть:*** • навыками работы с «трудными людьми с позиции творческого подхода в управлении людьми (В2); • методами групповой работы в межкультурной среде (В3).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 1. Теоретические и экспериментальные подходы к изучению креативного мышления. Методы диагностики.	ОК-6 (З1, У1-У4)				1			1		15	Эссе/10 Тренинг/15
Тема 2. Психология творческой личности	ОК-6 (У3, В1) ПК-1 (З2, У4, В2, В3)				1			1		15	Эссе/10 Тренинг/15
Тема 3. Психология восприятия, мышления и эмоций в творческой деятельности человека. Мотивация творческой деятельности.	ОК-6 (У2) ПСК-2 (З2, У4, В2, В3)				1			1		15	Эссе/10 Тренинг/15
Тема 4. Технологии развития креативного мышления	ОК-6 (З1, У1-У4) ПК-1 (З2, У4, В2, В3) ПК-2				1			1		15	Эссе/10 Тренинг/15
Всего:					**4**			**4**		**60**	**100**
Контроль, час	**4**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретические и экспериментальные подходы к изучению креативного мышления. Методы диагностики.

Сущность мышления как психического процесса: особенности протекания, формы мышления, мыслительные операции. Сложность исследования физиологических основ мышления. Основные виды мышления и их разделение по форме, по характеру, по степени развёрнутости, по степени новизны. Мышление и интеллект: дефиниции и характер взаимосвязи. Креативность - содержание понятия. Тенденция к выделению креативности как специфического вида способностей в середине XX века (Л. Терстоун, Дж. Гилфорл). Основные характеристики дивергентного мышления по Дж. Гилфорду. Л.С. Выготский о творческой деятельности как сущностной характеристике человека и культуры. Разработка проблем способностей, одаренности, творческого мышления отечественными исследователями: Брушлинским А.В., Тепловым Б.В., Рубинштейном С.Л., Ананьевым Б.Г., Леонтьевым А.Н., Гальпериным П.Я. Лейтесом Н.С, и др. Стадии развития креативного мышления детей: наглядно-действенное, причинное, эвристическое. Методики выявления креативности: К.Тейлор и Р. Кеттел, Гилфорд и Торренс, Воллах и Коган, Медник, Стернберг и Лаверт. Современные методики. Положительные аспекты каждой методики, критика. Тренинг «Развития креативности».

Тема 2. Психология творческой личности

Проблема творческой личности в психологии. Процесс формирования личности и творческий процесс - общее и различное в психологических основах. Развитие творческих способностей в онтогенезе. Соотношение обучаемости, креативности и творчества. Признаки творческой личности: интровертно-экстравертная работа с информацией; интеллект, как способность к творческому мышлению; эмоциональная чувствительность и подвижность; способность к действиям за пределами заданного; способность видеть проблемы там, где их никто не видит; независимость; толерантность и т.д. Особенности творческой индивидуальности мужчины и женщины. Конфликты в жизни творца и особенности социально - психологической адаптации. Тренинг «Развитие сенситивности». Вопросы психокоррекции.

Тема 3. Психология восприятия, мышления и эмоций в творческой деятельности человека. Мотивация творческой деятельности

Восприятие – понятие и виды. Восприятие пространства, времени и движений. Восприятие человека человеком. Особенности творческого восприятия. Отличительные черты творческого восприятия в предметности, целостности, константности, категориальности. Отличительная особенность творческого восприятия - умение воспринимать оригинальные связи. Образность творческого восприятия.

Роль творческого восприятия в процессе творчества. Воображение. Фантазия. Мечта. Гипотеза рекомбинации. Гипотеза диссоциации. Гипотеза случайных связей. Синестезия - психологический механизм фантазии. Фантазия и образ. Закономерности фантазии: смещение акцентов (механизмы сдвига), сгущение (совмещение), символичность, проекция бессознательного в сознательную деятельность. Возможности искусственного моделирования "механизмов" фантазии, результаты. Способы возникновения образов воображения (схематизация, агглютинация, гиперболизация, миниатюризация и т. д.). Стили мышления: Аналитик, Прагматик, Реалист, Идеалист и Критик. Методы диагностики. Происхождение и функции эмоций. Базовые эмоции. Роль базовых эмоций в творческой деятельности. Интерес - активаторы, функции, способы выражения, взаимодействие с иными психологическими процессами, стадии - по отношению к творческой деятельности. Влияние радости, удивления, печали, гнева и агрессии, отвращения, презрения, страха, смущения, стыда, вины на творческую деятельность. Любовь и творчество. Мотивация творческой деятельности. Влияние эмоций на мотивацию. Внутренняя и внешняя мотивация творческой деятельности. Тренинг «Развития творческого воображения».

Тема 4. Технологии развития креативного мышления

Естественные и искусственные методы решения творческих задач. Искусственные методы решения творческих задач: творческие технологии, методы генерирования идей, творческие алгоритмы. Творческие технологии: эвристические приёмы и креатив-методы. Эвристические приёмы как описание действий и состояний, помогающие приблизиться к решению задачи (приём инверсии, приём аналогии, метод свободных ассоциаций, приём фокальных объектов). Аналитические креатив –методы как мыслительные действия, позволяющие структурировать задачу, найти решение (приём ментальной провокации, приём интеллект-карты, «стулья Диснея», «шесть шляп мышления», контрольный список А.Осборна). Методы генерирования идей. Технологии, позволяющие за короткий промежуток времени получить большое количество вариантов и идей по решению творческой задачи (морфологический анализ, «мозговой штурм», метод синектики). Творческие алгоритмы. Жёстко структурированные технологии, позволяющие чётко очертить зону поиска сильных решений творческой задачи. Алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ) Г.А. Альтшуллера. ТРИЗ—теория решения изобретательских задач. Триз-педагогика: задачи, приёмы, авторские методики по развитию творческого мышления.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе преподавания дисциплины 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 проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум – анализ и решение студентами заданий, сформированными на основе практических ситуаций, с целью приобретения навыков решения проблем в профессиональной области.

Задание (содержание) типовых кейсов по соответствующим темам курса имеется в настоящей Программе. Получение дополнительной информации и формирование рабочих групп осуществляется в начале соответствующего практического занятия преподавателем.

Порядок организации собственной деятельности во время ситуационного практикума:

- в начале занятия Вы получаете задание (кейс) по соответствующей теме курса;
- кейс в зависимости от решаемых в ходе его выполнения задач, может решаться индивидуально или в микрогруппах (объявляется преподавателем);
- после вашего ознакомления с содержанием задания, преподаватель отвечает на уточняющие вопросы;
- студенты самостоятельно (или при минимальной помощи преподавателя) выполняют полученные задания (кейсы);
- затем в зависимости от структуры проведения (по предварительной договоренности) представитель группы озвучивает ответ, по завершении которого преподавателем организуется его обсуждение;
- если Вы являетесь участником группы докладчика, то в меру своих знаний, при возникновении у него затруднений во время дискуссии помогаете аргументировать решение группы;
- если выступает докладчик другой группы, ваша задача внимательно выслушать представленное решение и задать вопросы к тем местам доклада, которые остались не понятны, мало аргументированы или учтены докладчиком;
- в конце занятия преподаватель оглашает набранные вами рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

В ходе выполнения практикума формируются и развиваются профессиональные компетенции обучаемых.

Требования к оформлению результатов практикума.

Доклады, отражающие индивидуальное или коллективное решение кейса группой, представляются в устной форме с использованием иллюстративных материалов при необходимости. Творческая реализация доклада поощряется преподавателем бонусными баллами.

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.

В конце тренинга проводиться обратная связь со студентами о ходе тренинга и делается обобщающий вывод преподавателем.

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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**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 детей: наглядно-действенное, причинное, эвристическое.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Составление Ответ по результатам тренинга Подготовка эссе	Калошина И. П. Психология творческой деятельности : учебное пособие / И. П. Калошина. – 3-е изд., доп. – Москва : Юнити, 2015 Барышева Т. А. Психология творчества : учебник для вузов /	Отчет об участии в тренинге и его результатах Эссе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			Т. А. Барышева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021 Сиротюк А. С. Диагностика одаренности : учебное пособие / А. С. Сиротюк	
Тема 2. Психология творческой личности	Соотношение обучаемости, креативности и творчества.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Составление Ответ по результатам тренинга Подготовка эссе	Калошина И. П. Психология творческой деятельности : учебное пособие / И. П. Калошина. – 3-е изд., доп. – Москва : Юнити, 2015 Барышева Т. А. Психология творчества : учебник для вузов / Т. А. Барышева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021 Сиротюк А. С. Диагностика одаренности : учебное пособие / А. С. Сиротюк	Отчет об участии в тренинге и его результатах Эссе
Тема 3. Психология восприятия, мышления и эмоций в творческой деятельности человека. Мотивация творческой деятельности.	Отличительная особенность творческого восприятия - умение воспринимать оригинальные связи. Влияние эмоций на мотивацию.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Составление Ответ по результатам тренинга Подготовка эссе	Калошина И. П. Психология творческой деятельности : учебное пособие / И. П. Калошина. – 3-е изд., доп. – Москва : Юнити, 2015 Барышева Т. А. Психология творчества : учебник для вузов / Т. А. Барышева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021 Сиротюк А. С. Диагностика	Отчет об участии в тренинге и его результатах Эссе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			одаренности : учебное пособие / А. С. Сиротюк	
Тема 4. Технологии развития креативного мышления	Естественные и искусственные методы решения творческих задач. Методы генерирования идей.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Составление Ответ по результатам тренинга Подготовка эссе	Калошина И. П. Психология творческой деятельности : учебное пособие / И. П. Калошина. – 3-е изд., доп. – Москва : Юнити, 2015 Барышева Т. А. Психология творчества : учебник для вузов / Т. А. Барышева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021 Сиротюк А. С. Диагностика одаренности : учебное пособие / А. С. Сиротюк	Отчет об участии в тренинге и его результатах Эссе

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых 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

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин

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);
- 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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
1.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	8-10 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 6-7 – 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; 1-2 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано	ОК-6 (З1, У1-У4)
2.	Тренинг	Форма интерактивного практического занятия, цель которого – сформировать у студентов поведенческие паттерны диагностики и развития креативности, творческих способностей для дальнейшей успешной работы в практической психологии.	15-12 – активное участие в процессе выполнения упражнения, активное освоение и использование нового поведенческого паттерна; 11-7 – участие в процессе выполнения упражнений, активное освоение, но только периодическое использование нового поведенческого паттерна; 6-1 – участие в процессе выполнения упражнений, неактивное освоение и использование нового поведенческого паттерна; 0 – в тренинге не участвовал.	ОК-6 (У3, В1) ПК-1 (З2, У4, В2, В3)
3	Ситуационный практикум	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая работу в микро-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы.	«5» баллов – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; «4-3» балла – доклад содержит развернутые ответы на большинство	ОК-6 (У2) ПК-1 (З2, У4, В2, В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
		Продолжительность работы по подготовке заключения – 15 минут, обсуждение каждого заключения 5 минут.	сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; «1-2» балла – 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 вопросы, лидером команды микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд	

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 ПК-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	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.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		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	– 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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

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 Возрастные, половые и социальные особенности интеллекта и креативности.
7. 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?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

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 младших школьников. Обоснуйте их целесообразность использования для этой 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.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Персональный имидж предпринимателя»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4

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, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 14

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 15

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» 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 «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 учебные планы по программе бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в вариативную часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплине «Психология».

Знания по дисциплине «Персональный имидж предпринимателя» могут использоваться в дисциплинах «Управленческая психология», «Лидерство», при создании и использовании.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Персональный имидж предпринимателя» является формирование у обучающихся следующих компетенций: способность к самоорганизации и самообразованию; 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; умение самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне; владение навыками поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Задачи дисциплины:

- раскрытие сущности и содержания основных понятий деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя;
- приобретение навыков иизменения и корректировки делового имиджа;
- рассмотрение роли интернета в процессе поддержания делового имиджа;
- овладение технологией создания делового имиджа;
- развитие навыков управления деловой репутацией.

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 и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность к самоорганизации и самообразованию	**ОК-6**	***Знать*:** • Понятия деловой имидж, личный бренд, деловая репутация (З1). • «Я-концепцию» делового человека как психологическую основу имиджа (З2). ***Уметь*:** • Определять сферы влияния личного бренда и деловой репутации для самоорганизации и самообразования (У1). • Самостоятельно определять этапы формирования имиджа для самоорганизации и самообразования (У2). ***Владеть*:** • Способностью оценки деловой репутации (В1). • Технологией продвижения делового имиджа в сети интернет (В2).	Практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, самостоятельная работа.
Владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов	**ПК-1**	***Знать*:** • Способы поддержания необходимого делового имиджа для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций (З3). • Особенности различных целевых аудиторий и специфику элементов делового имиджа для разрешения конфликтных ситуаций (З4). ***Уметь*:** • Поддерживать репутацию в кризисных состояниях для разрешения конфликтных	Практикумы по решению задач, ситуационные практикумы, самостоятельная работа.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
и осуществлять диагностику организационной культуры		ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций (У3). • Определять виды интернет-коммуникаций и их особенности при поддержании положительного имиджа для разрешения конфликтных ситуаций (У4). ***Владеть*:** • Способами защиты деловой репутации в случае разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций (В3). • Различными способами создания и укрепления позитивной репутации при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций (В4).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Деловой имидж, личный бренд и деловая репутация предпринимателя: понятия, составляющие, сферы влияния	ОК-6 (32, У2) ПК-1 (31)			1						18	Ситуационный практикум №1 Дискуссия
Тема 2. Технология создания делового имиджа	ОК-6 (32, У2) ПК-1 (31)			1	1				1	18	Ситуационный практикум № 2 Дидактическая игра №1
Тема 3. Роль интернета в процессе поддержания делового имиджа	ОК-6 (32, У2) ПК-1 (31)			1	1				1	18	Ситуационный практикум № 3 Дидактическая игра №2
Тема 4. Изменение и корректировка делового имиджа	ОК-6 (32, У2) ПК-1 (31)			1	1				1	18	Ситуационный практикум №4 Дискуссия Дидактическая игра №3
Тема 5. Управление деловой репутацией	ОК-6 (32, У2) ПК-1 (31)				1				1	20	Ситуационный практикум № 5 Дискуссия Дидактическая игра № 4
Всего:				**4**	**4**				**4**	**92**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. 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 управлениия 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, ситуационные практикумы, практикумы по решению задач, дидактическая игра, 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 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 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.

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 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 «Персональный имидж предпринимателя» 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**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 литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [3] [4]	Дискуссия и участие в выполнении ситуационного практикума, практикума по решению задач с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 2. Технология создания делового	Имиджмейкинг и самоимиджирование.	Работа с литературой,	*Основная литература:*	Дискуссия и участие в

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
имиджа	Формирование «Я-концепции» – психологическая подготовка. Технология создания позитивного бренда	источниками в сети Internet Подготовка к практикуму Подготовка отчета по практикуму Подготовка к дидактической игре	[1] *Дополнительная литература:* [4] [6] [7]	выполнении ситуационного практикума, практикума по решению задач 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 литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму Подготовка отчета по практикуму Подготовка к дидактической игре	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [2] [5]	Дискуссия и участие в выполнении ситуационного практикума, практикума по решению задач с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 4. Изменение и корректировка делового имиджа	Принципы коррекции визуально имиджа	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму Подготовка отчета по практикуму Подготовка к дидактической игре	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [3] [4]	Дискуссия и участие в выполнении ситуационного практикума, практикума по решению задач с использованием самостоятельно изученных материалов.
Тема 5. Управление деловой репутацией	Исследование репутации. Ребрендинг Кризис деловой репутации	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму Подготовка отчета по практикуму Подготовка к дидактической игре	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [1] [2] [8] [9]	Дискуссия и участие в выполнении ситуационного практикума, практикума по решению задач с использованием самостоятельно изученных материалов.

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Грошев, И.В. Системный бренд-менеджмент : учебник / И.В. Грошев, А.А. Краснослободцев. – Москва : Юнити, 2015. –

655 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru***Дополнительная литература:***

1. Горбунов, Н.П. Искусство создания имиджа : монография / Н.П. Горбунов. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – 86 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru
2. Сайкин, Е.А. Основы брендинга : учебное пособие : [16+] / Е.А. Сайкин ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2016. – 55 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru
3. Стернин И.А. Основы речевого воздействия : учебное пособие / И.А. Стернин. – 3-е изд., стер. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 289 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru
4. Файншмидт, Е.А. Антикризисный PR : учебно-практическое пособие / Е.А. Файншмидт, Т.В. Юрьева, Б.В. Кузнецов. – Москва : Евразийский открытый институт, 2010. – 118 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин

№	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

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);

- 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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Практикум по решению задач	Предполагает включение обучающихся в процесс анализа проблемной ситуации, обсуждения и коллективной выработки решения. Оценивается по результатам обсуждения заключения, сделанного в ходе работы микро-группы и представленного спикером группы. Продолжительность работы в микро-группе – 20-25 минут, представление и обсуждение каждого заключения – 5-10 минут.	7-10 – в заключении, представленном спикером, содержатся развернутые, аргументированные и обоснованные ответы на все вопросы задания, рассмотрены большинство вариантов, направлений решения проблемной ситуации. Даны аргументированные, полные ответы на все вопросы преподавателя и представителей других команд. Задано не менее двух вопросов каждому спикеру других команд. В ходе обсуждения отмечалась активная работа над выполнением задания всех участников микро-группы. 3-6 – представленное спикером заключение содержит развернутое представление ответов, вариантов, решений рассматриваемой ситуации. Даны ответы на большинство сформулированных вопросов, рассмотрены несколько вариантов, направлений решения проблемной ситуации. Даны аргументированные, краткие ответы на большинство вопросов преподавателя и представителей других команд. Задано не менее одного вопроса каждому	ОК-6 (З1, З2, У1, У2, В1, В2) ПК-1 (У3, У4 В3, В4)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			спикеру других команд. В ходе обсуждения отмечалась активная работа над выполнением задания большинства участников микро-группы. 1-2 – заключение по результатам работы микро-группы, представленное спикером, содержит часть сведений (ответов, вариантов), необходимых для решения проблемы. Не даны аргументированные, полные и обоснованные ответы на вопросы преподавателя и представителей других команд. Задан только один вопрос представителям других команд. В ходе командной работы микро-группы отмечались отвлечения отдельных участников команды от выполнения задания, основная активная деятельность выполнялась лидером команды. 0 – спикером микро-группы не представлено экспертное заключение по решаемым проблемным ситуациям, не представлены визуально зафиксированные результаты обсуждения, не даны аргументированные, обоснованные ответы на вопросы преподавателя и представителей других команд. Не задано ни одного вопроса представителям других команд. Командная работа всех участников микро-группы в ходе работы над ситуацией отсутствовала.	
2.	Ситуационный практикум	Включение обучающихся в процесс анализа проблемной	20-15 – активное участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в малой группе, выработке	ОК-6 (З1, З2, У1, У2, В1, В2) ПК-1

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		ситуации, обсуждения и коллективной выработки решения. Решение поставленных задач, представление оформленных результатов работы.	коллективного решения. Активное обсуждение 2 и более выступлений, высказывание аргументированных и обоснованных точек зрения; 14–10 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; 9-2 – пассивное участие в работе малой группы и выработке коллективного решения, обсуждение 1 выступления, аргументация слабая.	(У3, У4 В3, В4)
	Дидактическая игра	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая имитацию рабочего процесса, его моделирование, упрощенное воспроизведение реальной производственной или управленческой ситуации. Дидактическая игра– это обучающая игра, направленная на усвоение новых знаний и умений темы. Оценивается по результатам выступлений обучающихся. Продолжительность деловой игры – 1 академический час.	7-10 – 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 – участник игры в целом	ОК-6 (З1, З2, У1, У2, В1, В2) ПК-1 (У3, У4 В3, В4)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			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** – обучающийся принял участие в деловой игре, однако большинство знаний и умений, необходимых для усвоения данной темы не были продемонстрированы. **0** – обучающийся не принимал участие в деловой игре.	
4	Дискуссия на ситуационном практикуме	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения вопроса, вынесенного на самостоятельное изучение, и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	4-5 – участник дискуссии аргументировано изложил свою позицию, принял активное участие в последующей дискуссии; 2-3 а – участник дискуссии, в целом правильно, но недостаточно аргументировано изложил свою позицию, в последующей дискуссии принимал активное участие; 1 – участник дискуссии в целом правильно, но не достаточно аргументировано изложил свою позицию, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие. 0 – обучающийся не принимал участие в дискуссии.	ОК-6 (З1, З2, У1, У2, В1, В2) ПК-1 (У3, У4 В3, В4)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет с оценкой ОК-6 ПК-1	Зачет с оценкой 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 **«Зачтено»** **— 90-100 (отлично**) – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **— 7 -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. **«Не зачтено»** **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к практикуму по решению задач

Вариант 1

Цель: развитие умения самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне

Задание:

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.

Вариант 2

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?

Вариант 3

Цель: развитие способности к самоорганизации и самообразованию.

Задание:

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.

Вариант 4

Цель: развитие умения самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне

Задание:

Участникам дается задание проанализировать различные технология изменения собственного делового имиджа. Выступить с небольшим сообщением на 2-3 минуты. Обосновать свою точку зрения.

Вариант 5

Цель: овладение навыками поддержания собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Задание:

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» _____ _____

Вид стереотипа	Пример

Ситуационный практикум №3

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 № 4

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 информации	Оценка впечатления	Меры активизации
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 № 5

Создание визуального имиджа

Цель:

Задание

Используя материалы учебника, дополнительную литературу, ресурсы Интернета, подготовить собственный проект формирования визуального имиджа:

1. Определите тип личного бренда.

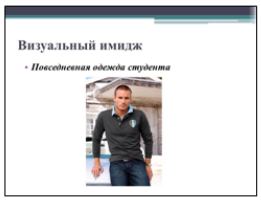
2. Учитывая нормы этикета, подберите три варианта внешнего вида. (фото или рисунок) для:

- встреч с инвесторами
- встреч с коллегами
- встреч с партнерами;
- встреч с потенциальными клиентами
- торжественных мероприятий (презентаций, конференций).

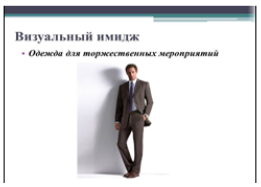
3. Учитывая условия, выберете вариант поведения с разной целевой аудиторией.

Пример выполнения:









Типовые дидактические игры

Дидактическая игра № 1

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.

Типовые дидактические игры

Дидактическая игра №2

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.

Типовые дидактические игры

Дидактическая игра №3

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.

Типовые дидактические игры

Дидактическая игра №4

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.

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 доброжелательно, демонстрирует внимание и уважение к собеседнику, то с большой вероятностью вызывает добрые чувства в ответ.	в) Эффект ореола
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

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

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 рациональности восприятия	Г. Политический имидж, имидж руководителя, имидж организации, имидж территории
5. Имидж по содержанию	Д. Позитивный, негативный

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

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

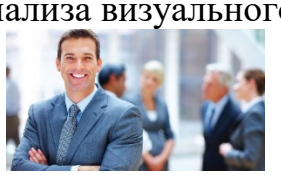
Задание № 18.

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) 

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Техники психологического воздействия в предпринимательстве»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине....3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы....5

III. Тематический план....8

IV. Содержание дисциплины....9

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....10

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....19

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины....19

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин....19

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....20

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....21

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины *«Техники психологического воздействия в предпринимательстве»* составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 № 7.

Успешный предприниматель – это профессионал особого рода. Он должен обладать набором уникальных профессиональных и личностных качеств, которые бы отличали его от конкурентов. Профессиональные компетенции современного предпринимателя должны соответствовать специфике деятельности, к которой он хочет принадлежать, и в которой хочет чувствовать себя успешным. Психологические приёмы воздействия в условиях бизнес-среды должны помогать ему это желание реализовывать, чтобы добиться успеха.

Техники психологического воздействия – это набор психологических, так называемых «мягких» навыков, с помощью которых можно научиться прогнозировать, адекватно реагировать и правильно себя позиционировать в конкурентной среде, связанной с успешной реализацией бизнес-проекта. Эти навыки в бизнесе обычно связывают:

- с умениями человека наблюдать и замечать то, что не видят конкуренты;
- со способностью понимать поведение партнёров и правильно оценивать их намерения;
- с навыками тактического мышления и быстрой реакцией на любые изменения в бизнес-среде в режиме реального времени;
- с умением создавать команду и умело ею управлять в условиях высоких стрессовых нагрузок;
- со способностью оценивать свой потенциал и 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 бакалавриата по направлению 380302 Менеджмент, и входит в вариативную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цели и задачи дисциплины:

Цели дисциплины: познакомить студентов с технологиями психологического воздействия на участников деловой коммуникации в условиях подготовки, создания и ведения бизнеса.

Задачи дисциплины: В практико-ориентированном формате научить студентов:

- 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.

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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	**ОК-5**	**Знать (З):** • основные категории и понятия, входящие в технологию ведения предпринимательской деятельности с учётом социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий (З1) **Уметь (У):** • применять психологические техники и диагностические приёмы для анализа ситуаций общения с людьми различных социальных, этнических, конфессиональных и культурных сообществах (У1) **Владеть (В):** • инструментами для диагностики психологической готовности работать с людьми, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (В1)	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
Способность к самоорганизации и самообразованию	**ОК-6**	**Знать (З):** • основные способы организации и самоорганизации в процессе управления собой и людьми (З2); • правила планирования и управления временем (З3); • личностные границы стрессоустойчивости и поддержания работоспособности в условиях высоких психических нагрузок (З4).	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		Уметь (У): • планировать и распределять личностные ресурсы для развития предпринимательского потенциала (У2); • оценивать способности к самоорганизации и самоконтролю в условиях бизнес-коммуникаций (У3); • работать с информацией в условиях ограничения времени (У4). **Владеть (В):** • навыками самоорганизации, самоконтроля, формирования и поддержания личного имиджа в конкурентной бизнес-среде (В2); • технологией развития когнитивных и личностных предпринимательских ресурсов (В3).	
Владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять	**ПК-1**	**Знать (З):** ▪ основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации и управления конфликтами (З5); ▪ принципы формирования команд для решения стратегических и оперативных управленческих задач (З6); ▪ типологию власти и лидерства. (З7) **Уметь (У):** ▪ организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач (У5); ▪ анализировать и применять различные методы мотивации (У6); **Владеть (В):** ▪ современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации; (В4); ▪ методами диагностики	Контактная работа: Практические занятия Лабораторный практикум Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
диагностику организационной культуры		личностного потенциала человеческих ресурсов (В5); ▪ методами мотивации труда персонала для эффективного организационного развития. (В6)	
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	**ПК-2**	**Знать (З):** • основные правила взаимодействия в мультикультуральном пространстве бизнес-отношений (З8); **Уметь (У):** • распознавать стили поведения людей в различных коммуникативных ситуациях (У7); **Владеть (В):** • навыками адекватного взаимодействия с бизнес-партнёрами, входящими в различные социальные, этнические, конфессиональные и культурные сообщества (В7).	Контактная работа: Практические занятия Лабораторный практикум Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 1. Современные индивидуальные и групповые методы управления бизнес-средой	ОК-5 ОК-6 ПК-1 ПК-2		1		1					12	Ситуационный практикум/10 Доклад/5 Эссе /5
Тема 2. Личностная идентификация лидера и методы управления бизнес-средой	ОК-5 ОК-6 ПК-1 ПК-2		1					2		12	Ситуационный практикум/10 Доклад /5 Тренинг/5
Тема 3. Технологии формирования команд в бизнесе	ОК-5 ОК-6 ПК-1 ПК-2		1		1				1	12	Ситуационный практикум/10 Доклад /5 Дидактическая игра/5
Тема 4. Технологии управления межличностными конфликтами	ОК-5 ОК-6 ПК-1 ПК-2				1			2		12	Ситуационный практикум/10 Доклад /5 Тренинг/5
Тема 5. Предпринимательский селф-менеджмент	ОК-5 ОК-6 ПК-1 ПК-2				1					8	Ситуационный практикум/10 Доклад /5 Эссе /5
Всего:			**3**		**4**			**4**	**1**	**56**	**100**
Контроль, час (семестр)	**4**										**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах), семестр	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах), семестр	**2**										

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как семинары, ситуационные практикумы, деловые игры, тренинги, 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. 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.

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.

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 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

В рамках освоения курса *«Техники психологического воздействия в предпринимательстве»* 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.

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 тезаурусами; подготовку ответов на контрольные вопросы для самостоятельной проверки знаний; разработку разнообразного презентационного материала для студенческих выступлений. Среди письменных работ следует выделить творческие эссе, составление планов-конспектов, рефераты, тексты докладов для семинаров, курсовую работу. Это требует тщательной 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.

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 самостоятельной работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Современные индивидуальные и	Методы и приёмы развития управленческих	Работа в Электронной библиотеке	Рубин Ю.Б., Управление собственным бизнесом	Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
групповые методы управления бизнес-средой	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.	Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка эссе	/ Рубин Ю.Б. - М.: Университет «Синергия», 2018. - 976 с. – Глава 4 (Университетская серия). 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 Семенов А. К., Маслова Е. Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Москва: Дашков и К°, 2020. - 276 стр. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573387	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	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. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом / Рубин Ю.Б. - М.: Университет «Синергия», 2018. - 976 с. – Глава 4 (Университетская	Ситуационный практикум Доклад Тренинг

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			серия). 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 Семенов А. К., Маслова Е. Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Москва: Дашков и К°, 2020. - 276 стр. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573387 Современная конкуренция: журнал. 2018. № 1(67) http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=484971	
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	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 Семенов А. К., Маслова Е. Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Москва: Дашков и К°, 2020. - 276 стр.	Ситуационный практикум Доклад Дидактическая игра

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573387	
Тема 4. Технологии управления межличностным и конфликтами	Общие вопросы конфликтологии. 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.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Отчет по тренингу	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 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. Современная конкуренция: журнал. 2018. № 1(67) http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=484971	Ситуационный практикум 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.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов Подготовка отчета по кейсу Подготовка эссе	Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом / Рубин Ю.Б. - М.: Университет «Синергия», 2018. - 976 с. – Глава 4 (Университетская серия). Современная конкуренция: журнал. 2018. № 1(67) http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&	Ситуационный практикум Доклад Эссе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	Стратегическое, оперативное и ситуационное маневрирование.		id=484971	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. 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

Дополнительная литература

1. Семенов А. К., Маслова Е. Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие. – Москва: Дашков и К°, 2020. - 276 стр. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=573387

2. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом / Рубин Ю.Б. - М.: Университет «Синергия», 2018. - 976 с. – Глава 4 (Университетская серия).

3. Современная конкуренция: журнал. 2018. № 1 (67)

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

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/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин

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);

- 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 Академии.

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 Академииизлюбой 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Ситуационные практикумы	Одна из интерактивных форм обучения: работа в микро-группах. Оценка по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы. Продолжительность работы по подготовке заключения – 30 минут, обсуждение каждого заключения 15 минут.	10-9 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 8-7 – решение найдено, но аргументация не четкая ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 6-5 – решение является не полным, аргументация нечеткая, ход принятия решений недостаточно логичный, решение самостоятельное, студент частично владеет необходимой теоретической базой; 4-3 – решение является частичным, аргументация неубедительная, рассуждение и изложение результата нелогичны, самостоятельность работы низкая, студент опирается на несоответствующей проблеме теоретические знания. 2-1 – решение является частичным, аргументация отсутствует, логику рассуждений студент	ОК-5 ОК-6 ПК-1 ПК-2

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			представить не может, самостоятельность работы низкая, студент не владеет теоретической базой, необходимой для решения задачи; 0– задача не решена.	
2	Доклады на семинарах	Используется для формирования навыков публичного обсуждения профессиональных вопросов. Подготовка доклада осуществляется в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы. Представляется на семинаре с обязательной презентацией. Продолжительность доклада 10-12 мин., после чего следует его обсуждение.	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.	ОК-5 ОК-6 ПК-1 ПК-2
	Дидактическая	Одна из	5 – участник игры,	ОК-5

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
	игра (деловая игра)	интерактивных форм обучения, предполагающая участие обучающихся в групповой дискуссии по обсуждению профессионально важной проблемы в рамках дисциплины. Каждый из участников игры выполняет роль одного из должностных лиц условной организации. Оценивается по результатам их выступлений и последующего участия в дискуссии. Продолжительность дидактической игры – 2 академических часа.	ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в последующей дискуссии; 4-3 – участник игры, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но недостаточно аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал активное участие; 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.	ОК-6 ПК-1 ПК-2
3	Эссе	Используется как индивидуальное творческое задание в форме самостоятельной (внеаудиторной) работы.	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;	ОК-5 ОК-6 ПК-1 ПК-2

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			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 – 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	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет с оценкой ОК-5 ОК-6 ПК-1 ПК-2	Зачет с оценкой 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 **«Зачтено»** **— 90-100 (отлично**) – ответ правильный, логически

		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	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. **«Не зачтено»** — **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности 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:

Примерные задания для тренинга

Задание: 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 …»

Примерные сценарии дидактической игры

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

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Маркетинг»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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....10

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....21

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины....22

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине....22

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....23

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....24

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг» 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, учебного плана по основной профессиональной образовательной программе высшего образования.

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 учебный план по программе подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, профиль Предпринимательство, входит в вариативную часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по ранее изученным дисциплинам «Основы предпринимательства», «Теория менеджмента», «Психология в предпринимательской деятельности», «Конкуренция в предпринимательстве», «Управление собственным бизнесом».

Знания по дисциплине «Маркетинг» могут использоваться при освоении дисциплин, изучаемых на старших курсах, в частности таких дисциплин как: «Управление продажами», «Управление ростом бизнеса», «Управление развитием бизнеса», «Стратегический менеджмент».

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Маркетинг» является получение знаний и навыков, необходимых для обеспечения работы предпринимателя, а именно применение инструментов маркетинга по исследованию рынка, конкурентов, потребителей для анализа и согласования взаимосвязи между функциональными подразделениями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений по разработке позиционирования ценности для целевой аудитории, выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей, марочного капитала и его продвижения с

использованием современных маркетинговых технологий для управления собственным бизнесом на современном уровне.

Задачи дисциплины:

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе маркетинговых методов сбора информации для принятия управленческих решений; маркетинговые инструменты, применяемые в предпринимательской деятельности с целью получения конкурентных преимуществ и дифференцирования торгового предложения;

Уметь выявлять новые рыночные возможности для осуществления собственной предпринимательской деятельности и формировать новые бизнес-модели, учитывая потребности целевой аудитории; осуществлять управление собственным бизнесом с использованием современных маркетинговых инструментов при продвижении ценности и привлечения клиентов;

Иметь навыки 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.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, установленных в рамках образовательной программы в соответствии с направлением подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	**ПК-5**	***Знать:*** • Методы исследования маркетинговой среды с целью подготовки сбалансированных управленческих решений при управлении собственным бизнесом (З1); ***Уметь:*** • Проводить исследование рыночных тенденций для разработки вариантов управленческих решений для определения направлений развития собственной предпринимательской деятельности (У1). ***Владеть:*** • Навыками сбора, обработки и анализа информации посредством проведения маркетинговых исследований, сегментирования рынка для выявления рыночных ниш для разработки позиционирования ценности для целевой аудитории (В1).	Контактная работа: Выполнение практических занятий по проведению качественного маркетингового и разработки УТП (ценности) для собственного бизнеса Самостоятельная работа работа с научно-методической и учебно-методической литературой
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	***Знать:*** • Методы определения целевой аудитории для оценки экономических и социальных условий осуществления собственной предпринимательской деятельности (З2). ***Уметь:*** • Проводить сегментирование рынка, выявляя новые рыночные возможности для реализации	Контактная работа: Выполнение практических занятий по разработке элементов бренда собственного бизнеса, проведение сегментирования целевой аудитории, создание лендинга (посадочная страница) Самостоятельная

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		собственного бизнеса (У2). ***Владеть:*** • Навыками разработки уникального торгового предложения с целью формирования новой предпринимательской бизнес-модели (В2).	работа работа с научно-методической и учебно-методической литературой

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей	*ПК-5 (З1, У1)*	2	2							24	Практическое занятие: семинар в диалоговом режиме №1/5 Творческое задание/10
Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории	*ПК-17 (З2, У2)*	2	1							24	Практическое занятие: семинар в диалоговом режиме №2/5 Практическое домашнее задание (Ситуационный практикум) №1/15
Тема 3. Позиционирование ценности для целевой аудитории	*ПК-5 (В1) ПК-17 (В2)*	1	2							24	Практическое занятие: семинар в диалоговом режиме №3/5 Практическое домашнее задание (Ситуационный практикум) №2/15
Тема 4. Комплекс маркетинговых коммуникаций	*ПК-5 (В1) ПК-17 (В2)*	1	2							24	Практическое занятие: семинар в диалоговом режиме №4/5 Аналитический отчет (Ситуационный практикум) /20
Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность	*ПК-5 (В1) ПК-17 (В2)*	2	1							23	Практическое занятие: семинар в диалоговом режиме №5/5 Практическое домашнее задание (Ситуационный практикум) №3/15
Всего:	**ПК-5 ПК-17**	**8**	**8**							**119**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)		**144**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**4**									

IV. 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.

V. 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 с лекционным материалом во время проведения лекции

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

Во время лекции следует обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Во время лекции можно

делать пометки для лучшей систематизации материала и дополнения имеющихся источников информации по теме лекции.

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.

Лекция не заменяет собой учебник, лекция направлена на общее раскрытие темы, проблемы, выделение главных существенных аспектов, на которые следует обратить внимание. Лектор указывает пути, которым нужно следовать, для достижения глубокого понимания изучаемой темы. Главной целью лекции является – донести сущность поставленной в теме проблемы. Лекция требует от слушателя большой самостоятельной работы. Во время лекции можно фиксировать основные этапы развития мысли лектора, выводы и обобщения. Фиксация полезна для последующего запоминания, а также для дальнейшей работы с рекомендуемой литературой и информацией, справочниками и иными документами.

С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

– знакомит с новым учебным материалом;
– разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
– систематизирует учебный материал;
– ориентирует в учебном процессе.

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.

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 (лабораторный 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 (лабораторный 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 и ситуационным практикумам

При подготовке и работе во время проведения занятий семинарского типа и ситуационным практикумам 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 и ситуационному практикуму 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Основы маркетинговой деятельности для предпринимателей	1. Проведение опроса потребителей по исследованию потребительских предпочтений с применением Google form, опросов в соцсетях	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка творческого задания	Литература к разделу 1, http://www.ram.ru http://www.marketing.spb.ru	Подготовка презентации по Творческому заданию
Тема 2. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории	1. Исследование целевой аудитории: – Сайта; – Исследование с помощью интернет-аналитики – Исследование ЦА в соцсетях	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка практического домашнего задания	Литература к разделу 2, http://www.ram.ru http://www.marketing.spb.ru	Презентация по Практическому домашнему заданию
Тема 3. Позиционирование ценности для целевой аудитории	1._Определение уникального торгового предложения, предложение ценности, создание лендинга	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка практического домашнего задания	Литература к разделу 3, http://www.ram.ru http://www.marketing.spb.ru	Презентация по Практическому домашнему заданию
Тема 4. Комплекс маркетинговых коммуникаций	1. Выбор инструментов интернет-маркетинга для продвижения собственного бизнеса; 2. Планирование продвижения в Интернет	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка аналитического отчета	Литература к разделу 4, http://www.ram.ru http://www.marketing.spb.ru	Подготовка к защите аналитического отчета

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 5. Оценка эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность	1. Оценка затрат на организацию маркетинговой деятельности; 2. Маркетинговый бюджет	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практическому занятию (семинару), подготовка практического домашнего задания	Литература к разделу 5, http://www.ram.ru http://www.marketing.spb.ru	Презентация по практическому домашнему заданию

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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.

VII. 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 всероссийского центра изучения общественного мнения	www.wciom.ru
8.	Официальный сайт Аналитического цента Юрия Левады «Левада-центр»	www.levada.ru
9.	Институт научной информации по общественным наукам	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

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, курсового проектирования (курсовых работ): 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;

• помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

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

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1	Практическое занятие (семинар)	Практическое занятие, проводимое в форме семинара в диалоговом режиме	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.	*ПК-5 (З1, У1)* *ПК-17 (З2, У2)* *ПК-5 (В1)* *ПК-17 (В2)*
2	Творческое задание	Практическое занятие, проводимое в форме подготовки презентации по творческому заданию	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;	*ПК-5 (З1, У1)*

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			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	Практическое занятие, проводимое в форме подготовки презентации по практическому домашнему заданию	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.	*ПК-17 (З2, У2)* *ПК-5 (В1)* *ПК-17 (В2)*
4	Аналитический отчет	Практическое занятие, проводимое в форме подготовки презентации по аналитическому отчету	Презентация по аналитическому отчету 15-20 – аналитический отчет выполнен верно, презентация представлена ранее установленного срока, выполнена полная визуальная презентация, содержащая основные результаты проведенного анализа,	*ПК-5 (В1)* *ПК-17 (В2)*

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			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.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

№	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	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

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		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	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

<u>Типовые задания к практическим занятиям</u>

Практическое задание по разделу № 1

Форма практического задания: семинар в диалоговом режиме

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).

Форма промежуточной аттестации: творческое задание

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.

Практическое задание по разделу № 2

Форма практического задания: семинар в диалоговом режиме

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

Форма промежуточной аттестации: Практическое домашнее задание

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.

Практическое задание по разделу № 3

Форма практического задания: семинар в диалоговом режиме

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.

Форма промежуточной аттестации: Практическое домашнее задание

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.

Практическое задание № 4

Форма практического задания: семинар в диалоговом режиме

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.

Форма промежуточной аттестации: Аналитический отчет

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 видео-материалы;

– 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.

Практическое задание по разделу № 5

Форма практического задания: семинар в диалоговом режиме

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?

Форма промежуточной аттестации: Практическое домашнее задание

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.

Типовые задания для проведения аттестации обучающихся

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

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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 13
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 14
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 14
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 15
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 16

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 12.01.2016 № 7.

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, методик детерминированного анализа, определению и анализу показателей, характеризующих эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Изучение дисциплины «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» ориентировано на получение обучающимися знаний об основах финансовых отношений и принципах функционирования финансовой системы РФ.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.

Дисциплина «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» входит в вариативную часть Блока 1 учебного плана по программе бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Дисциплина «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» является необходимым элементом профессиональной подготовки бакалавров Экономики.

Для ее успешного освоения необходимо освоение учебных дисциплин «Учет и анализ», «Экономика и финансы организации».

Знание по дисциплине «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» могут использоваться при изучении «Финансовый менеджмент», «Оценка стоимости бизнеса».

Дисциплина изучается на 3 курсе 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Учебная дисциплина «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» обеспечивает подготовку бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Целью дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» является формирование у студента системы теоретических и практических знаний и приобретение умений и навыков в области методологии анализа финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, выявление резервов дальнейшего его развития.

Задачами дисциплины «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия»» для достижения цели являются:

1) формирование культуры мышления на основе теоретических знаний о роли и значимости аналитической деятельности, целях и задачах, методах ее осуществления;

2) развитие практических способностей и навыков:

- 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;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы.

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 подготовки38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения**
Владение навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем	**ОПК-5**	**Знать (З):** • основные методы и приемы применяемые в анализе для оценки эффективности результатов деятельности в различных сферах, принципы и этапы организации аналитической работы, виды затрат и прибыли организации, понятие основных средств и основных фондов, понятие эффективности, прибыли и рентабельности, конкурентоспособности (З1). • информационную базу экономического анализа, классификацию методов и приемов проведения анализа и соответствие методов экономического анализа целям обработки различной информации финансового характера, документальное оформление результатов анализа, традиционные методы обработки информации в экономическом анализе(З2); **Уметь (У):** • применять методы и приемы, самостоятельно преобразовывать информацию, содержащуюся в формах отчетности организации для проведения анализа для оценки эффективности, конкурентоспособности и рентабельности результатов деятельности в различных сферах (У1) • подобрать конкретную методику для решения поставленных целей и задач анализа обосновывать выводы экономического анализа с учетом информации различной документации (У2); **Владеть (В):** • способами обработки информации для проведения анализа и приемами обоснования результатов для оценки	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы и методы обучения
		эффективности, конкурентоспособностии рентабельности результатов деятельности в различных сферах (В1); • приемами экономического анализа и готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (В2).	
Умение применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации	**ПК-4**	**Знать (З):** • анализ материальных запасов, трудовых ресурсов, маржинальный анализ, факторный анализ себестоимости, анализ объема производства и реализации продукции компании, анализ ресурсов торгового предприятия, анализ прибыли и рентабельности, финансовой устойчивости и ликвидности (З3); **Уметь (У):** • осуществлять контроль движения материальных запасов, подобрать конкретную методику для управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, (У3); **Владеть (В):** приемами анализа материальных запасов, трудовых ресурсов, себестоимости, объема производства и реализации продукции, прибыли и рентабельности, финансовой устойчивости и ликвидности, и готовностью работать с документацией, необходимой для профессиональной деятельности определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов (В3).	Контактная работа: Лекции Практикум по решению задач Ситуационный практикум Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ Форма ПА, баллов
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
Заочная форма											
Тема 1. Анализ в системе управления организацией и информационное обеспечение	**ОПК5** ((З1,У1,В1, З2, , У2, В2) **ПК4**(З3,У3,В3)	1								16	Практикум по решению задач /5
Тема 2 Методология и методика анализа.	**ОПК5** (З1,У1,В1, З2, , У2, В2) **ПК4**(З3,У3,В3)	1		1						16	Практикум по решению задач /5 Тест /30
Тема 3 Анализ производства и реализации продукции.	**ОПК5** (З1,У1,В1, З2, У2, В2) **ПК4**(З3,У3,В3)	1								16	Практикум по решению задач /5
Тема 4. Анализ ресурсов предприятия.	**ОПК5** (З1,У1,В1, З2, У2, В2) **ПК4**(З3,У3,В3)				2					16	Ситуационный практикум /10 Практикум по решению задач /5
Тема 5. Анализ себестоимости, маржинальный анализ	**ОПК5** (З1,У1,В1, З2, У2, В2) **ПК4**(З3,У3,В3)	1		1						16	Практикум по практикум /5
Тема 6. Анализ результатов деятельности организации и финансового состояния предприятия	**ОПК5** (З1,У1,В1, З2, У2, В2) **ПК4**(З3,У3,В3)									11	Практикум по решению задач /5 Тест /30
Всего:		**4**		**2**	**2**					**91**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Общая трудоемкость дисциплины (в часах)		**108**									
Общая трудоемкость дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. Содержание учебной дисциплины

Тема 1. Анализ в системе управления организацией и информационное обеспечение

Понятие экономического анализа. Предмет и объекты анализа. Значение и место экономического анализа в системе наук. Роль экономического анализа в системе управления организацией. Функции экономического анализа. Принципы экономического анализа. Классификация видов анализа и их характеристика. Информационная база экономического анализа. Информационное обеспечение анализа. Классификация информации. Принципы организации аналитической работы. Этапы проведения аналитической работы. Документальное оформление результатов анализа.

Тема 2. Методология и методика анализа

Понятие методологии и методики анализа. Виды показателей, используемых в экономическом анализе.

Традиционные методы обработки информации в экономическом анализе. Факторный анализ. Основные методы и этапы факторного анализа. Моделирование, детерминированных оделей. Преобразование детермированных факторных моделей. Способы измерения влияния факторов в детерминированном факторном анализе: методы цепных подстановок, абсолютных разниц, относительных разниц, индексы. Методы логарифмирования, интегральный метод, Стохастический факторный анализ

Тема 3. Анализ производства и реализации продукции.

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 4. 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 5. Анализ себестоимости, маржинальный-анализ.

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. Факторный анализ себестоимости отдельных изделий. Анализ отдельных статей затрат. Определение резервов снижения себестоимости продукции.

Тема 6. Анализ результатов деятельности организации и финансового состояния предприятия.

Анализ показателей прибыли предприятия. Анализа показателелй рентабельности компании. Факторный анализ рентабельности. Модель Дюпон, и ее факторный анализа 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 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 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 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 изучении литературы рекомендуется составлять *опорные конспекты*, в тетради (на специально отведенных полях) дополнять конспект лекций. Там же следует отмечать вопросы, выделенные обучающимся для консультации с преподавателем. Выводы, полученные в результате изучения, рекомендуется в конспекте выделять для лучшего запоминания при перечитывании записей. Также рекомендуется составление *листа опорных сигналов*, содержащего важнейшие и наиболее часто употребляемые формулы и понятия, который помогает запомнить

формулы, основные положения темы, а также может служить постоянным справочником для обучающегося.

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.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Анализ в системе управления организацией и информационное обеспечение	Роль анализа в системе управления организацией. Функции экономического анализа Информационное обеспечение анализа. Классификация информации Этапы проведения аналитической работы	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме https://biblioclub.ru./index.php?page=book_red&id=495781&sr=1	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 2 Методология и методика анализа.	Основные методы и этапы факторного анализа. Преобразование детермированных факторных моделей Методы логарифмирования ,интегральный метод, Стохастический факторный анализ	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 2 https://biblioclub.ru./index.php?page=book_red&id=495781&sr=1	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 3 Анализ производства и реализации продукции.	Анализ резервов повышения объемов производства и реализации продукции.	Работа в библиотеке, Написание конспекта	Литература к теме 3 https://biblioclub.ru./index.php?page=book_red&id=495781&sr=1	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 4. 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 Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 4 https://biblioclub.ru./index.php?page=book_red&id=495781&sr=1	Отчет по ситуационному практикуму
Тема 5. Анализ себестоимости, маржинальный анализ	Факторный анализ себестоимости отдельных изделий. Анализ отдельных статей затрат. Определение резервов снижения себестоимости продукции.	Работа в библиотеке, Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 5 https://biblioclub.ru./index.php?page=book_red&id=495781&sr=1	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 6. Анализ результатов деятельности организации и финансового состояния предприятия	Факторный анализ рентабельности. Модель Дюпон, и ее факторный анализа	Работа в библиотеке Работа с литературой и интернет-источниками Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 6 https://biblioclub.ru./index.php?page=book_red&id=495781&sr=1	Отчет по ситуационному практикуму

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник : [16+] / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 247 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495781

Дополнительная литература:

1. Соловьева, Н. А. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Н. А. Соловьева, Ш. А. Шовхалов ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2016. – 113 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=497708

2. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия : учебник / Л. В. Прыкина. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 253 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495823

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	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

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- специальные помещения, представляющие собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования;

Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования (мультимедийный проектор, экран, ПК).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Академии.

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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
Текущий контроль успеваемости				
1	Ситуационный практикум	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.	10 баллов – ответы развернутые, на все сформулированные вопросы, даны исчерпывающие ответы 8 балла – развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, 6 балла –содержит только часть ответов на сформулированные вопросы 2 баллов –не содержит ответов на сформулированные вопросы	**ОПК5** (32, У2, В2) **ПК4** (33, У3, В3)
2	Практикум по решению задач	Задачи ориентированы на использование необходимых формул по темам и на способность интерпретации полученных результатов Умение обучающегося рассчитать основные показатели, сделать анализ и написать выводы по полученным результатам.	Распределение баллов в зависимости от сложности задач и полноты их решения по 1-10 балла за каждую	**ОПК5** (32, У2, В2) **ПК4** (33, У3, В3)
3	Тест	Тестовые задания с одним вариантом правильного	«30» – решены все задачи, ответы на тесты даны верно «15-30» – решены все задачи,. имеются ошибки в тестах	**ОПК5** (32, У2, В2) **ПК4** (33, У3, В3)

		ответа и задачи; необходимо аргументировать выбор ответа. Две задачи.	«0-15» – не решена одна задача, имеются ошибки в тестах «0» – не решены задачи, в тестах имеются ошибки.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки
1	Экзамен **ОПК5** (З2, У2, В2) **ПК4** (З3, У3, В3)	Экзамен представляет собой выполнение студентом заданий билета, включающего: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины; Задание №2 – теоретический вопрос, позволяющий оценить степень владения студента принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №3 – 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.	– 90-100 (отлично) – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задачи решены правильно. Студент правильно интерпретирует полученный результат. – 70 -89 (хорошо) – ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задач правильный, ответ неверный. Студент в целом правильно интерпретирует полученный результат. – 50-69 _удовлетворительно) – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. – менее 50 баллов (неудовлетворительно) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задачи не решены. Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для

процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к практикуму.

Тема 1. Анализ в системе управления организацией и информационное обеспечение

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 оставила 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

Практикум по решению задач

Тема 2. Методология и методика анализа

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 № 3
Тема 3. 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 4

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	всего	в том числе ликвидировано		

		средств				
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:

$$M_e = \frac{MP}{ВП} = \frac{M_c + M_m + M_{n.ф} + M_{пр}}{ВП},$$

где M_e– материалоемкость продукции;
MP – 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

Типовые задания для ситуационных практикумов

Тема 4. Анализ ресурсов предприятия

Типовой ситуационный практикум:

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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине 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.

Задания 2 типа

Теоретические вопросы, позволяющие оценить степень владения студента принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними:

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?ПК2(У3)

Задания 3 типа

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 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 6 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	349,4	354,1

оборудования (*Ц*), тыс. руб.		
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 7 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 8 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	14 000	16000

Показатели состояния и движения основных средств

Показатель	**Значение**		
	базисный год	**отчетный год**	**абсолютное изменение**
Фондоотдача			
Фондоемкость			
Фондорентабльность			
Фондовооруженность			

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Обеспечение конкурентоспособности стартапа»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***Заочная***

Москва 2022

Содержание

I.Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 5
III. Тематический план 10
IV. Содержание дисциплины 12
V. Методические указания для обучающихся по освоению 13
дисциплины 13
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 23
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 24
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 25
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 25
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 26

I.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 Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 специальности 38.03.02 Менеджмент и входит в вариативную часть Блока 1 учебного плана.

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 послестартаповский 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

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование профессиональных (ПК), предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 12.01.2016 г. N 7.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код кометенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций**
Владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	**ПК-3**	**Знать:** • Практику разработки стратегии организации, направленной на проведение конкурентоспособных стартапов новых бизнес-проектов(З1); • практику разработки, тестирования запоминающихся брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса (З2). **Уметь:** • разрабатывать стратегию для проведения конкурентоспособных стартапов новых бизнес-проектов(У1); • формировать экономику для обеспечения конкурентоспособности стартапа (У2); • разрабатывать и тестировать запоминающиеся бренды, бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса (У3); • создавать инструменты планирования, организации, мотивации, контроля реализации для обеспечения конкурентоспособности стартап-проекта (У4); • дорабатывать предстартовые бизнес-модели, бизнес-план, инструменты предпринимательского селф-менеджмента для обеспечения конкурентоспособности стартапа (У5). **Владеть:** • навыками разработки стратегии организации, направленных на проведение конкурентоспособных стартапов новых бизнес-проектов (В1); • навыками формирования экономики для обеспечения конкурентоспособности	Выполнение заданий в рамках тренинга для решения функциональных задач стартапа в период его проведения

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код кометенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		стартапа (В2); • навыками разработки и тестирования запоминающихся брендов, бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса для обеспечения ее конкурентоспособности (В3); • навыками создания инструментов планирования, организации, мотивации, контроля реализации для обеспечения конкурентоспособности стартап-проекта (В4); • навыками доработки предстартовой бизнес-модели, бизнес-планов, инструментов предпринимательского селф-менеджмента для обеспечения конкурентоспособности стартапа(В5).	
Способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	**ПК-6**	**Знать:** • практику внедрения технологических и продуктовых инноваций или программы организационных изменений при для обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (З3); • практику определения целевой аудитории продуктов/услуг стартапов новых бизнес-проектов для обеспечения их конкурентоспособности (З4); • практику составления пользовательских сценариев стартапов новых бизнес-проектов для обеспечения конкурентоспособности (З5); **Уметь:** • организовывать и поддерживать внедрение технологических и продуктовых инноваций в период для обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (У6); • определять целевую аудиторию продукта/услуги стартапов новых бизнес-проектов для обеспечения их конкурентоспособности (У7); • составлять пользовательские сценарии для обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (У8); **Владеть:** • навыками организации и поддержания внедрения технологических и продуктовых инноваций в период обеспечения	Выполнение заданий в рамках тренинга для решения функциональных задач стартапа в период его проведения: определение целевой аудитории продуктов/услуг, создание пользовательских сценариев, а также работа с научно-методической и учебно-методической литературой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код кометенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов(В6); • навыками определения продукта/услуги стартапов новых бизнес-проектов для обеспечения их конкурентоспособности (В7); • навыками составления пользовательских сценариев стартапов новых бизнес-проектов для обеспечения их конкурентоспособности (В8).	
Владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений, деятельности, продуктов)	**ПК-18**	**Знать (З):** • практику бизнес-планирования создания и развития новых направлений, деятельности, продуктов на стадии обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (З6); • практику разработки прототипов, ценностных предложений и моделей монетизации в период обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (З7). **Уметь (У):** • осуществлять бизнес-планирование в период обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (У9); • разрабатывать прототипы, ценностные предложения и модели монетизации в период обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (У10). **Владеть (В):** • навыками бизнес-планирования создания и развития новых направлений, деятельности, продуктов в период обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (В9); • навыками разработки прототипов новых продуктов в период обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (В10); • навыками формулирования ценностных предложений стартапов новых бизнес-проектов для обеспечения ихконкурентоспособности (В11); • навыками разработки моделей монетизации в период обеспечения конкурентоспособности стартапов новых	Выполнение заданий в рамках тренинга для решения функциональных задач стартапа в период его проведения: разработка прототипов продуктов, ценностных предложений, моделей монетизации, а также работа с научно-методической и учебно-методической литературой,

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код кометенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		бизнес-проектов (В12).	
Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	**ПК-19**	**Знать (З):** • способы координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками в период обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (З8); • практику разработки конкурентоспособных бизнес-моделей, формирования коллектива участников стартапов, кадрового обустройства нового бизнеса, налаживания внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций (З9). **Уметь (У):** • координировать предпринимательскую деятельность в целях обеспечения согласованности бизнес-плана всеми участниками в период обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (У11); • дорабатывать инструменты управления стартапом нового бизнес-проекта для обеспечения его конкурентоспособности (У12); • формировать коллектив участников стартапов новых бизнес-проектов для обеспечения их конкурентоспособности (У13); • налаживать внутрифирменные и внешнефирменные бизнес-коммуникации для обеспечения конкурентоспособности стартапа (У14). **Владеть(В):** • навыками координации предпринимательской деятельности в соответствии с бизнес-планом в период обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (В13); • навыками разработки инструментов обеспечения конкурентоспособности стартапом нового бизнес-проекта (В14); • навыками повышения уровня квалификации коллектива участников стартапов новых бизнес-проектов (В15); • навыками кадрового обустройства нового бизнеса обеспечения его	Выполнение заданий в рамках тренинга для решения функциональных задач стартапа в период его проведения: доработка и тестирование бизнес-моделей, кадровое обустройство нового бизнеса, налаживание внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций нового бизнеса, а также работа с научно-методической и учебно-методической литературой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код кометенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
		конкурентоспособности (В16); • навыками налаживания внутрифирменных и внешнефирменных бизнес-коммуникаций стартапов новых бизнес-проектов для обеспечения их конкурентоспособности (В17).	
Владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	**ПК-20**	**Знать (З):** • нормы российского законодательства в области обеспечения конкурентоспособности стартапов новых бизнес-проектов (З10); • практику оформления организационных и распорядительных документов по обеспечения конкурентоспособности нового бизнеса (З11); • порядок перерегистрации новых предпринимательских структур (З12); • практику осуществления бизнес-коммуникаций между инвесторами и инициаторами стартапов новых бизнес-проектов для обеспечения их конкурентоспособности (З13). **Уметь (У):** • подбирать партнеров в общем бизнесе и договариваться об условиях партнерства, проводить переговоры с инвесторами и осуществлять привлечение инвестиций (У15); • разрабатывать учредительные документы и вести документооборот бизнес-единицы (У16). **Владеть (В):** • навыками регистрации учредительных документов в рамках предпринимательской деятельности для обеспечения конкурентоспособности новых бизнес-единиц (В18); • навыками перерегистрации бизнеса (В19); • навыками перерегистрации себя как предпринимателя в предусмотренной Законом организационно-правовой форме (В20); • навыками осуществления договоренностей с партнерами в процессе обеспечения конкурентоспособности новых бизнес-единиц (В21).	Выполнение заданий в рамках тренинга для решения функциональных задач стартапа в период его проведения: прохождение процедуры регистрации новой бизнес-единицы, налаживание документооборота новой бизнес-единицы, а также работа с научно-методической и учебно-методической литературой

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные и интерактивные занятия								
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его производственных задач	ПК-18							1		7	Отчет о выполненном практическом задании/12
Тема 2. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его коммерческих задач	ПК-6									7	Отчет о выполненном практическом задании/12
Тема 3. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его экономических задач	ПК-3									7	Отчет о выполненном практическом задании/12
Тема 4. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его финансовых задач	ПК-18									7	Отчет о выполненном практическом задании/12
Тема 5. Решение новых учредительных задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа	ПК-20							1		7	Отчет о выполненном практическом задании/12
Тема 6. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его управленческих задач	ПК-3 ПК-18									7	Отчет о выполненном практическом задании/12

[1] ТКУ – текущий контроль успеваемости.
[2] ПА – промежуточная аттестация.

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные и интерактивные занятия								
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 7. Решение кадровых задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа	ПК-19									10	Отчет о выполненном практическом задании/12
Тема 8. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решении его коммуникационных задач	ПК-3 ПК-19							1	1	12	Отчет о выполненном практическом задании/12 Дидактическая игра/4
Всего, час./сем.:								**3**	**1**	**64**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах) сем.		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах) сем.		**2**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе преподавания 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 «Обеспечение конкурентоспособности 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 MicrosoftPowerPointc 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	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, анкетированияи 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 созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Литература к теме 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 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 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 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.p	Отчет

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			hp?page=book&id=279605 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	
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 созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Литература к теме 2 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 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 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	Отчет

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
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 созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Литература к теме 3 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	Отчет
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 созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Литература к теме 4 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	Отчет
Тема 5. Решение новых	Аналитика соответствия выбранной формы	Работа с Выполнение	Литература к теме 5 Управление собственным	Отчет

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
учредительных задач для повышения конкурентной устойчивости бизнеса в период проведения стартапа	регистрации себя в качестве предпринимателя или юридического лица. Изменение регистрационной формы. Внесение изменений в состав учредителей. Закрытие предыдущей организационно-правовой формы и открытие новой.	задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS	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	
Тема 6. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решениего 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 созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Литература к теме 8 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 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 Тиньков, О. Как стать бизнесменом : практическое пособие : [16+] / О. Тиньков. – 2-е изд. – Москва : Альпина	Отчет

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			Паблишер, 2016. – 252 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229862 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 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	
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	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и	Литература к теме 6 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	Отчет

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	(организационной) культуры новых бизнес-единиц. Обустройство рабочих мест и рабочего пространства стартапа. Аутсорсинг.	дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS	https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	
Тема 8. Обеспечение конкурентоспособности стартапа при решениего 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.	Выполнение задания по созданию стартап-фирм и доведению их до конкурентной устойчивости. Работа с основной и дополнительной литературой. Подготовка к выполнению задания в рамках тренинга. Подготовка отчета по заданию. Размещение отчета по заданию в системе LMS	Литература к теме 7 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	Отчет

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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

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

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

№	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	https://www.venture-news.ru/
4.	RusBase – онлайн-площадка российского венчурного рынка	http://rusbase.vc
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"	www.start-invest.ru

8.	Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА)	http://rusangels.ru/naba/index/
9.	Центр развития предпринимательства Московской области. Информация о бизнес-инкубаторах и технопарках области.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators/
10.	Бизнес-инкубатор НИУ ««Высшая школа экономики»	https://inc.hse.ru/final_startupcup
11.	Фонд «Сколково»	http://community.sk.ru/foundation/
12.	Полезные материалы для стартаперов	http://inc.hse.ru/materials/materials
13.	Центр инновационного развития г. Москвы	http://inno.msk.ru/
14.	Успешные стартапы	https://incrussia.ru/frii/
15.	Бизнес идеи, новые технологии, инвестиции, онлайн бизнес. СТАРТАПЫ. РУ.	http://startapy.ru/
16.	Каталог российских стартапов и технологических проектов	https://spark.ru/startups/
17.	Лучшие стартапы и инвестиционные проекты в Интернете	https://startupnetwork.ru/startups/
18.	Финансовая модель_Шаблон_Тривайло	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Oeyjrrp8Bnt6Zyxi52GyaYBSvV4ahkR83AEyNGXvfaE/edit#gid=0
19.	Регистрация ООО	https://www.regberry.ru/registraciya-ooo/registraciya-ooo-samaya-polnaya-instrukciya
20.	Оформление кадров	https://studopedia.org/8-52837.html

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Требования к аудиториям (помещениям) для проведения занятий:

Учебная аудитория для проведения тренингов, 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.

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.

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/

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/)

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

Текущий контроль успеваемости в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
1	Отчет о выполнении задания в рамках тренинга	Краткое изложение в письменном виде результатов проведения стартапа бизнес-проекта в соответствии с полученным заданием	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.	ПК-3 (З1-З2; У1-5; В1-В5) ПК-6 (З3-5; У6-У8; В6-В8) ПК-18 (З6-З7; У9-У10; В9-В12) ПК-19 (З8-З9; У11-У14; В13-В17) ПК-20 (З10-З13; У15-У16; В18-В21)
2	Оценка участия каждого в дидактической игре и тренинге в соответствии с предусмотренными ролями	Краткое изложение в письменном виде результатов теоретического анализа учебно-исследовательской темы.	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	ПК-3 (З1-З2; У1-5; В1-В5) ПК-19 (З8-З9; У11-У14; В13-В17)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
			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.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Обеспечение конкурентоспособности стартапа» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет/ ПК-1 (З1-З8; У1-8; В1-В8) ПК-2 (З9-22; У9-У22; В9-В23)	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам

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.

3. Включите ссылку (или описание) на протестированный MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных улучшений в итоговый отчет;

4. Подготовьте итоговый отчет

Для исследования целевой аудитории используйте следующие вопросы:

Вопросы разделены на пять категорий:

1. Product/marketfit (соответствие продукта и рынка).
2. Marketresearch (исследование рынка).
3. Onlinehabits (привычки пользователей в цифровой среде).
4. Employeesatisfaction (команда).
5. Customerservice (служба поддержки клиентов).

Содержание этапов для разработки новых продуктов:

- 1 этап: прототип(prototype) – техническое задание с подробным описанием свойств нового продукта;
- 2 этап: работающий прототип(workingprototype) –проектного продукта или сам продукт, 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.

Прототипирование услуги:

• Постройте карту пути клиента. Она станет основой для прототипа: обозначит точки контакта, участников и функции, которые они должны выполнять.

• Составьте список необходимых участников и ролей, определите их задачи.

• Создайте необходимые артефакты: сценарии, скетчи, прототипы интерфейсов, макеты реквизита. Проектируйте связи между точками контакта, а не только сами точки.

• Проигрывайте предоставление услуги или выполнения работ в условиях, приближённых к реальным.

Снимайте процесс тестирования на видео, чтобы не упустить ценные наблюдения.

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:

1. Определите конкурентные преимущества вашего MVP, используя инструменты конкурентного анализа: SWOT-анализ, метод сравнения, метод взвешенной оценки характеристик MVP.

2. Проведите SNW-анализ вашего стартапа, опираясь на результаты предыдущего анализа;

3. Скорректируйте ценностное предложение, пользовательский сценарий, воронки продаж, основываясь на данных, полученных в ходе конкурентного анализа.

4. Подготовьте итоговый отчет

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			

Примеры факторов:

- уникальность бизнес-идеи, MVP
- организационная структура;
- финансовое состояние;
- ликвидность баланса;
- уровень учета в бухгалтерии;
- финансы;
- ресурсы их доступность;
- структура затрат;
- система сбыта;
- информационные технологии;
- уровень инноваций;
- ваши лидерские качества;
- уровень маркетинга;
- бренд и репутация на рынке;
- отношения с госорганами;
- и др.

Дополнительные материалы для выполнения пункта 2 задания:

1. Содержание этапов корректировки ценностного предложения:

Этап 1.

Выберите один потенциальный сегмент вашей целевой аудитории:

Полезен ли ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы:

- какие боли он снимает?
- какую выгоду он приносит?
- какую работу пользователя выполняет?

Соотнесите результаты ответов с аватаром потребителя

Этап 2.

1. Скорректируйте ценностное предложение для вашего продукта, ответив последовательно на вопросы и заполнив список вопросов, представленный ниже:

- 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.

Учитывайте основные характеристики, преимущества, отличия 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:

6. начальный контакт для информирования неосведомленных клиентов (1);

7. превращение базовой информации о новом продукте в объект интереса клиентов (2);

8. превращение интереса клиентов в объект устойчивого стремления приобрести новый продукт (3);

9. превращение нового продукта в объект купли-продажи (4);

10. заключение сделки купли-продажи нового продукта (5).

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) Какая инфраструктура 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?

2. Выберете меры поддержки, которые планируете использовать в ходе обеспечения конкурентоспособности стартапа;

Сайты для поиска:

https://www.economy.gov.ru/material/departments/d13/

https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/anticrisis/perechen-federalnykh-mer-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa

https://www.mos.ru/dpir/

3. Составьте дорожную карту (план действий) по привлечению мер поддержки и использованию инфраструктуры;

Что делаем?	Для каких целей?	Сроки
1.		
2.		
3.		

4. Подготовьте заявку для обращения за поддержкой (например, на сайте Департамента предпринимательства и инновационного развития г. Москвы или Департамента инвестиционной политики и развития малого и среднего предпринимательства (Минэк).

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

Этапы выполнения практикума №5:

1. Регистрация ООО

При подготовке к регистрации ООО, целесообразно руководствоваться материалами учебника «Управление собственным бизнесом»[3], Глава 1. С. 19-31.

- ШАГ 1. Выбираем способ регистрации ООО
- ШАГ 2. Придумываем наименование ООО

[3]Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Глава 1. С. 19-31

• 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

• 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, руководителям и другим заинтересованным лицам.

3. Документооборот бизнес-единицы

Разработайте схему движения документов в бизнес-коммуникациях между владельцами бизнеса, менеджментом и структурными подразделениями.

В процессе разработки схемы необходимо учитывать, что схема документооборота должна способствовать решению следующих задач:

- обеспечение эффективного взаимодействия внутренне соподчиненных подразделений бизнес-единиц;
- ускорение процессов согласования и принятия решений;
- обеспечение прозрачности всей совокупности происходящих внутри бизнес-единиц процессов, что дает владельцам бизнеса возможность активно влиять на данные процессы.

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

Пример для заполнения таблицы:

В студии дизайна интерьеров на постоянной основе работают три человека: руководитель проекта, графический дизайнер и менеджер. В режиме удаленной работы студия сотрудничает с дизайнером, который делает 3D-визуализацию по готовым эскизам. Бухгалтер также привлекается только для сдачи отчетности.

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.				
…				

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» Niveaforman.

Существует также brandinbrand. 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, MaxFactor, 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.

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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 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.

Задания 2 типа

Для выполнения задания обучающийся должен разработать и сформулировать бизнес-идею для проекта стартапа и описать данный проект.

1. Дайте ответы на «вечные вопросы» бизнеса для выбранного стартапа.

2. Опишите бизнес-модель для выбранного стартапа.

3. Опишите основные составляющие бизнес-плана для выбранного стартапа.

4. Составьте список учредительных документов, необходимых для регистрации выбранного стартапа.

5. Опишите и обоснуйте эффективные инструменты анализа рынка для выбранного стартапа.

6. Раскройте и опишите особенности применения бутстрэппинговой бизнес-модели для развития выбранного вами проекта стартапа.

7. Выберите типы инвесторов, с которыми вы будет обсуждать вариант вхождения в ваш стартап проект.

8. Обоснуйте каналы поиска инвесторов, которые будут использоваться для выбранного стартапа.

9. Опишите возможные организационно-правовые формы, которые могут быть использованы для выбранного стартапа, их преимущества и недостатки.

10. Определите методы формирования команды стартапа для выбранного стартапа.

11. Обоснуйте каналы поиска и отбора персонала для выбранного стартапа.

12. Определите способы финансирования выбранного стартапа согласно его бизнес-модели. Какие способы привлечения финансирования целесообразно применить?

13. Какое маркетинговое исследование можно провести в процессе запуска выбранного стартапа? Обоснуйте параметры исследования.

14. Определите возможности применения действующей инфраструктуры стартапов для выбранного стартапа.

15. Определите шаги, необходимые для обеспечения безопасности бизнеса выбранного стартапа.

16. Выберите и обоснуйте конкурентную позицию для выбранного стартапа.

17. Опишите процесс позиционирования для выбранного стартапа.

18. Выберите и опишите инструменты маркетинга для продвижения выбранного стартапа.

19. Выберите и опишите инструменты PR для продвижения выбранного стартапа.

20. Определите тип выбранного стартапа в соответствии с различными типами классификации стартапов.

21. Определите этапы выводы продуктов/услуг выбранного стартапа в промышленный запуск.

22. Определите основные этапы государственной регистрации для выбранного стартапа.

23. Определите основные этапы организация продаж и создания отдела продаж.

24. Определите возможные условия выхода из бизнеса для выбранного стартапа.

25. Опишите условия перехода на стадию конкурентной устойчивости выбранного стартапа.

Задания 3 типа

Для выполнения задания студент должен разработать и сформулировать бизнес-идею для своего проекта стартапа.

1. Разработайте бизнес-идею для стартапа. Опишите ее основные составляющие. Обоснуйте конкурентоспособность данной идеи. Проведите анализ потребностей рынка в данной бизнес-идее.

2. Разработайте основные разделы бизнес-плана и их составляющие применительно к выбранной вами бизнес-идее.

3. Создайте бизнес-модель для выбранной вами бизнес-идеи. Сформулируйте и опишите основные блоки бизнес-модели.

4. Проведите выбор организационно-правовой формы бизнеса для выбранного вами проекта стартапа. Составьте обоснование выбора данной формы в сравнении с другими основными организационно-правовыми формами.

5. Зарегистрируйте ваш стартап проект в форме ООО. Что нужно для этого сделать? Какие учредительные документы необходимы для регистрации? Внесите в разделы типового устава положения, необходимые для обеспечения ваших интересов как совладельца стартапа.

6. Найдите инвестора (ов) для вашего стартап проекта. Определите, с какими типами инвесторов вы будете контактировать. Определите методы поиска инвесторов и конкретные действия, которые вы будете использовать.

7. Для вашего проекта вы выбрали бизнес-модель бутстрэппинг. Сформулируйте и опишите особенности развития вашего стартапа в рамках данной бизнес-модели.

8. Подготовьте презентацию вашего стартап проекта для потенциальных инвесторов. Составьте план презентации. На каких разделах нужно сделать акцент? Каким образом визуально подчеркнуть значимость главных разделов презентации.

9. Вам необходимо выступить с презентацией вашего стартап проекта перед потенциальными инвесторами. Подготовьте список возможных вопросов и замечаний со стороны инвесторов и список ваших ответов (не менее 5).

10. Выберите бизнес-инкубатор для вашего стартапа в в Москве или Московской области. Составьте список основных параметров, по которым вы будете проводить сравнение бизнес-инкубаторов и выбор.

11. Составьте план раскрутки вашего стартапа. Опишите основные маркетинговые и PR мероприятия в рамках данного плана.

12. Организуйте вывод на рынок нового продукта в рамках вашего стартапа. Для этого нужно провести маркетинговое исследование и спланировать основные этапы вывода продукта в массовое производство.

13. Проведите обустройство офиса для выбранного стартапа и сформулируйте принципы кадровой политики. Выберите необходимый тип офиса и составьте требования к нему.

14. Опишите основные составляющие кадровой политики: перечень должностей, требования к кандидатам, должностные обязанности.

15. Завершите Ваш стартап. Проведите сравнительный анализ возможных вариантов завершения проекта и выберите один из них. Обоснуйте свой выбор.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Управление продажами»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4

III. Тематический план 6

IV. Содержание дисциплины 8

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 10

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 19

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 20

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 21

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 21

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 22

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Управление продажами» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 бакалавриата по направлению 38.03.06 Менеджмент и входит в вариативную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 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.

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 подготовки (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности**
Владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций	**ОПК-6**	***Знать:*** • методы и инструменты торгово-технологической деятельности; процессы организации и планирования материально-технического обеспечения, планирование и управление объемов закупок (З1). ***Уметь:*** • применять эффективные методы продаж в сбытовой политике организации(У1). ***Владеть:*** • практический опыт управления торгово-технологическими процессами на основе знания современных технологий продаж(В1).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	**ПК-7**	***Знать:*** • сущность и содержание основных технологических этапов процесса продажи, принципы реализации сбытовой политики в торговле (З2). ***Уметь:*** • выявлять содержание процессов закупки и современных методов продажи товаров, применять методику АВС анализа, формировать ассортиментную матрицу продаж (У2). ***Владеть:*** • практическим опытом ведения переговоров и заключения договоров поставки, документального оформления товарно-транспортных документов, применять управленческие	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности
		решения по результатам ABC и XYZ анализа в торговом предприятии (В2).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
заочная форма											
Тема 1. Ресурсы в системе управления продажами	ОПК-6 (З1, У1, В!) ПК-7 (З2, У2, В2)	2		1						24	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	ОПК-6 (З1, У1, В!) ПК-7 (З2, У2, В2)	2		1						24	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.	ОПК-6 (З1, У1, В!) ПК-7 (З2, У2, В2)	2	1							24	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	ОПК-6 (З1, У1, В!) ПК-7 (З2, У2, В2)	1	1	1	2					24	Теоретический доклад с презентацией /5 Защита отчета по Практикуму по решению задач /10 Ответ по обоснованию решения

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
											проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе /5
Тема 5. Управление товарным ассортиментом	ОПК-6 (З1, У1, В!) ПК-7 (З2, У2, В2)	1		1						23	Теоретический доклад с презентацией /5 Защита отчета по Практикуму по решению задач /10 Реферат /5
Всего:	**ОПК-6 ПК-7**	**8**	**2**	**4**	**2**					**119**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Объем дисциплины (в академических часах)		**144**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**4**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины 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 по участию в 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 зачету и 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 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:

- выбрать тему, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.
- выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.
- рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.
- подобрать литературу.
- выписать тезисы.
- проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма 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	Литература к теме 1	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	Литература к теме 2	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 розничных продаж.	Факторы формирования и функции каналов товародвижения. 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	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Литература к теме 3	Доклад с презентацией на семинаре Отчет по практикуму по решению задач/ Письменный/ устный ответ по обоснованию решения проблемы (по ситуации), изложенной в кейсе Реферат на семинаре.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	поведения.			
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	Литература к теме 4	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 товарным ассортиментом	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.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Литература к теме 5	Доклад с презентацией на семинаре Отчет по практикуму по решению задач Реферат на семинаре.

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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. Учебное пособие / Д. Джоббер, Д. Ланкастер ; М.: Юнити-Дана, 2015. - 622 с. : [Электронный] - URL:

http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114548 Чеглов В.П. Экономика и организация управления розничными

2. 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

Нормативно-правовые документы:

1. Федеральный закон от 28.12.2009 года № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/

2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.07. № 209-ФЗ. https://base.garant.ru/12154854/

3. Федеральный закон от15.02.1992 года № 2300-1 «О защите прав потребителей» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/

4. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 51303 – 2013. Торговля. Термины и определения https://docs.cntd.ru/document/1200108793

5. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли». https://docs.cntd.ru/document/1200079267

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	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»	https://retailer.ru/
4.	Журнал «Управление продажами»;	http://www.salesmanagement.ru/
5.	Информационное агентство «Ритейл»	https://www.retail.ru/
6.	Официальный сайт федеральной службы государственной статистики	www.gks.ru.
7.	Информационный портал технологии магазиностроения	http://www.shop-academy.com/
8.	Информационный портал «Ведомости»	https://www.vedomosti.ru/
9.	Информационный портал «РБК»	https://www.rbc.ru/
10.	Информационный портал о логистике, транспорту, таможне	www.logistic.ru
11.	Информационный порта компании X5 Retail group	http://www.x5.ru
12.	Информационный порта компании Vfuybn	http://www.magnit.ru
13.	Информационный порта компании Auchan	http://www.aucham.ru
14.	Информационный порта компании Metro Group	http://www.metro.ru
15.	Информационный порта компании Okey	http://www.okey.ru

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
16.	Информационный портал «Российская газета»	http://www.rg.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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки
1.	Теоретический доклад с презентацией	5-4 распределение в зависимости от активности участия в дискуссии, обсуждение выступлений, доклада с презентацией, точка зрения аргументирована и обоснована; 3-2 распределение в зависимости от активности участия в дискуссии, обсуждение 3-2 выступлений, ответы построены в основном логично и обосновано, но точка зрения недостаточно аргументирована 2-1 – обсуждение 1 выступления, ответы построены в основном логично, но недостаточная аргументация.	ОПК-6 (31, У1, В!) ПК-7 (32, У2, В2)
2.	Практикум по решению задач	Распределение в зависимости от решения количества и сложности задач – от 1 до 10. Отчет по практикуму 10-9 – практикум выполнен, верно, в	ОПК-6 (31, У1, В!) ПК-7 (32, У2, В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки
		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 – участники мини- группы правильно и аргументировано представили решение кейса, активное участие в последующей дискуссии; 4 – участники мини- группы, в целом правильно, но недостаточно аргументировано представили результаты работы, в последующей дискуссии принимали активное участие; 3 – участники мини- группы, в целом правильно, но недостаточно 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	ОПК-6 (З1, У1, В!) ПК-7 (З2, У2, В2)
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.	ОПК-6 (З1, У1, В!) ПК-7 (З2, У2, В2)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания

промежуточной аттестации

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен ОПК-6 ПК-7	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 контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания для практикумов по решению задач

Вариант 1

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.

Задание 3.

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 4.

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.

Вариант 4.

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.

Вариант 2.

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

Вариант 3.

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.

Типовые задания для ситуационных практикумов

Вариант 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.

Вариант 2.

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.

Вариант 3

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.

Примерные 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.

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.

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?

Примерные 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

6. Основные характеристики товарного ассортимента.

7. Этапы формирования ассортимента в розничном

8. торговом предприятии

9. Возможные ассортиментные решения в бренд-ориентированной организации.

10. Управление ассортиментом одного бренда

11. Управление несколькими брендами (мультимарочная стратегия)

12. Планирование товарного ассортимента

13. Стратегия и тактика управления ассортиментом

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 (ХХХ), 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;

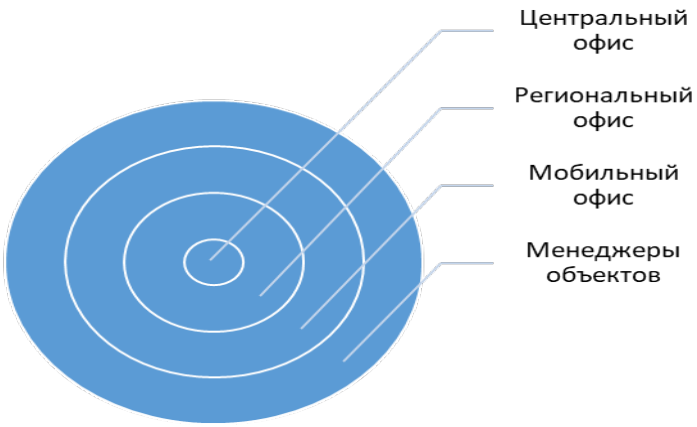
• обычная повторная закупка;

• 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.



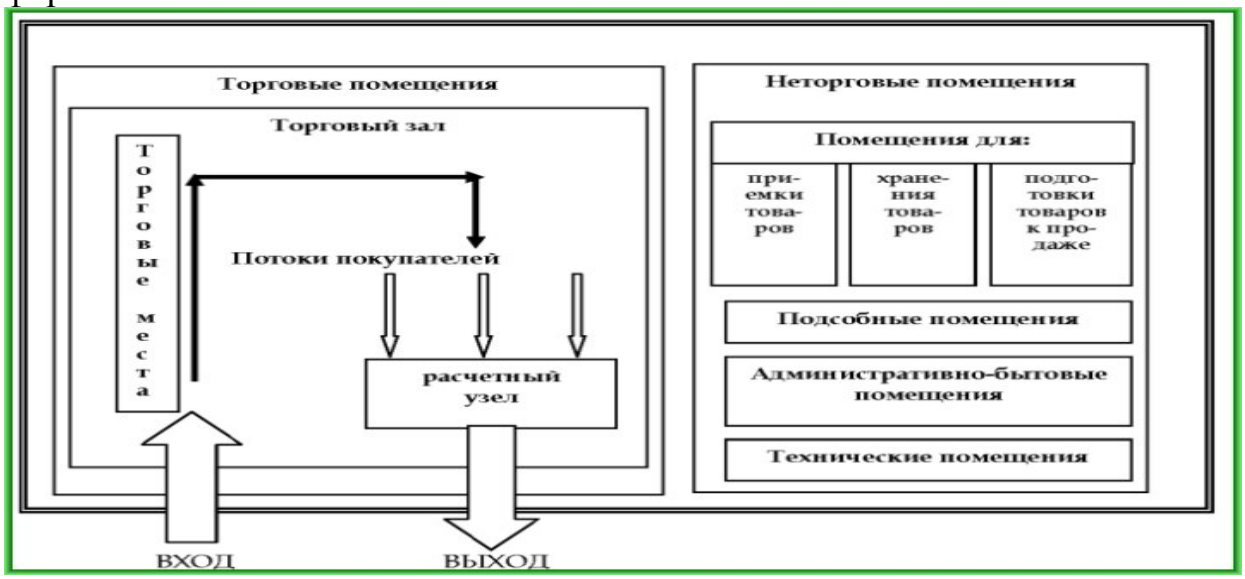
Задача № 20.

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Логистика»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4

III. Тематический план..... 7

IV. Содержание дисциплины 8

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 10

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 16

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 17

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 17

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 18

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине..... 18

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Логистика» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 N 7 (ред. от 13.07.2017).

Дисциплина «Логистика» предназначена для сформирования у учащихся логистического подхода к управлению предприятием, логистическое мировоззрение, теорию и практику управления материальным и связанными с ним информационным, финансовым и сервисным потоками.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в вариативную часть Блока 1 учебных планов по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Для изучения дисциплины могут потребоваться знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Экономика и финансы организации», «Управление собственным бизнесом», «Стратегический менеджмент», «Теория менеджмента», «Маркетинг».

Знания по дисциплине «Логистика» могут использоваться при написании ВКР.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Логистика» является формирование у обучающихся базовых представлений о процессе логистического управления и его эффективного применения в сфере общего менеджмента и теории организации.

Задачи дисциплины:

- сформировать знания об основных методах и принципах логистики;
- сформировать у студентов общее представление о содержании и особенностях логистики;
- рассмотреть и использовать примеры применения методов логистики из практики для приобретения практических навыков управления материальными потоками.

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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций	**ОПК-6**	***Знать:*** • формы участия в реализации проектов профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной); (З1) ***Уметь:*** • реализовывать проекты профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной); (У1) ***Владеть:*** • методами реализации проектов профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной). техническую документацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или)	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления; (В1)	
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	***Знать:*** • законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность; З2 • методические материалы, касающиеся экономики предприятия; З3 • стратегию и перспективы развития предприятия;З4 • организацию разработки перспективных и текущих планов производственно-хозяйственной деятельности предприятия; порядок разработки бизнес-планов З5 ***Уметь:*** • руководить составлением среднесрочных и долгосрочных комплексных планов;У2 • производственной, финансовой и коммерческой деятельности (бизнес-планов) предприятия, согласовывать и взаимно увязывать все их разделы; У3 • обеспечивать доведение плановых заданий до подразделений предприятия. У4 ***Владеть:*** • навыками руководства	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		по составлению среднесрочных и долгосрочных комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности (бизнес-планов) предприятия, согласовывать и взаимно увязывать все их разделы; В2 • навыками координации проведения исследований, направленных на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В3	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенции	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Понятийный аппарат логистики	ОПК-6 ПК-17	1	1	1						8	Участие в семинаре / 10 Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 2. Закупочная (коммерческая) логистика	ОПК-6 ПК-17									8	Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 3. Производственная логистика	ОПК-6 ПК-17	1								8	Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 4. Распределительная (сбытовая) логистика	ОПК-6 ПК-17									8	Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 5. Логистика запасов	ОПК-6 ПК-17	1		1						8	Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 6. Логистика складирования	ОПК-6 ПК-17									8	Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 7. Транспортная логистика	ОПК-6 ПК-17	1								8	Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 8. Инфраструктура логистики	ОПК-6 ПК-17		1							4	Участие в семинаре / 10 Отчет по практикуму по решению задач /10
Всего, час		**4**	**2**	**2**						**60**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практикумы по решению задач, 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 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 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.

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 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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методич. обеспечение**	**Форма 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 Составление конспекта. Подготовка к участию в семинаре	Литература к теме 1 http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495765	Участие в семинаре Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
		Подготовка к практикуму по решению зада Подготовка отчета по практикуму по решению задач		
Тема 2. Закупочная (коммерческая) логистика	Революция в предметах труда. Этапы и формы автоматизации производства. Сущность, задачи и функции управления развитием. Научно-техническая политика и основные черты логистического менеджмента в условиях регулируемой рыночной экономики.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Составление конспекта. Подготовка к практикуму по решению зада Подготовка отчета по практикуму по решению задач	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495765 http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=135685	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 3. Производственная логистика	Технико-экономические Первичное (пионерное) освоение нововведений. Распространение нововведений в логистике. Эффективное использование и устаревание нововведения в логистике. Научно-производственный цикл. Экономическое, экологическое и социальное устаревание нововведений. Пути сокращения длительности научно-	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Составление конспекта. Подготовка к практикуму по решению зада Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Литература к теме 3 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119436 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93262 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115012	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
	производственного цикла.			
Тема 4. Распределительная (сбытовая) логистика	Национальна система государственного регулирования логистической деятельности.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Составление конспекта. Подготовка к практикуму по решению зада Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Литература к теме 4 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119436 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93262 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115012	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 5. Логистика запасов	Принятие решений в логистике.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Составление конспекта. Подготовка к практикуму по решению зада Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Литература к теме 5 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119436 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93262	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 6. Логистика складирования	Матрица выбора инновационной стратегии. Общая схема оперативного инновационного менеджмента. Особенности оперативного этапа инновационного управления. Структура издержек в инновационном менеджменте.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Составление конспекта. Подготовка к практикуму по решению зада Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Литература к теме 6 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119436 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93262	Отчет по практикуму по решению задач
Тема 7. Транспортная логистика	Особенности управления инновационной деятельностью.	Работа в библиотеке Работа с источниками	Литература к теме 7 URL: http://biblioclub.ru/index	Отчет по практикуму по решению задач

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
	Роль функционального управления в инновационной деятельности.	Интернета Составление конспекта. Подготовка к практикуму по решению зада Подготовка отчета по практикуму по решению задач	.php?page=book&id=119436 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93262 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115012	
Тема 8. Инфраструктура логистики	Схема стратегического этапа операционных систем. Матрица инновационных стратегий. Менеджмент и инновационные стратегии в промышленности и сфере услуг.	Работа в библиотеке Работа с источниками Интернета Составление конспекта. Подготовка к участию в семинаре Подготовка к практикуму по решению зада Подготовка отчета по практикуму по решению задач	Литература к теме 8 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119436 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93262 URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115012	Участие в семинаре Отчет по практикуму по решению задач

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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

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

3. Левкин, Г.Г. Логистика : учебник / Г.Г. Левкин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 268 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496875

Дополнительная литература:

1. Тебекин, А.В. Логистика : учебник / А.В. Тебекин. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 355 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495837

2. Левкин, Г.Г. Логистика: теория и практика / Г.Г. Левкин. – 2-е изд. – Москва : Директ-Медиа, 2013. – 217 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=135685

3. Корсаков, А.А. Основы логистики: Руководство по изучению дисциплины. Практикум по изучению дисциплины / А.А. Корсаков ; Международный консорциум «Электронный университет», Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Евразийский открытый институт. – Москва : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2005. – 69 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90793

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Клуб менеджеров E-xekutive.	http://www.e-xecutive.ru/
2.	Электронная библиотека образовательных ресурсов (ЭБОР)	http://elib.oreluniver.ru/
4.	Федеральное агентство по науке и инновациям.	http://www.wiki2.org/
5.	IPRbooks	http://www.iprbookshop.ru
6.	Электронно-библиотечная система Издательства «ЛАНЬ»	http://e.lanbook.com/

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);

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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Участие в семинаре	Оценка понимания обучающимся сути поставленного вопроса и активное его обсуждение, сопровождающееся, обменом мнениями, идеями между двумя и более лицами	10-8– ключевые аспекты темы определены правильно, аргументация логична, подкреплена знанием научных фактов, активное участие в обсуждении. 7-5 – ключевые аспекты темы определены правильно, аргументация представлена только на одном из уровней мышления; 4-3 – – ключевые аспекты темы определены в основном правильно, ответ является достаточным, хотя и не всегда аргументированным. 2-1 – вопросы и ответы не раскрывают специфику вопроса, отсутствует аргументация, не используется профессиональная лексика.	ОПК-6 ПК-17
2.	Практикум по решению задач	Практическое занятие, проводимое в письменной форме	Отчет по практикуму 10 – практикум выполнен верно и в срок, представлен грамотный отчет. 9-6– практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 5 - 1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.	ОПК-6 ПК-17

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет ОПК-6 ПК-17	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Примерные задания для практикумов по решению задач
Практикум по решению задач
Задача №1

Определить оптимальный размер заказа на комплектующие изделия (q), имея следующие данные.

- Стоимость подачи одного заказа составляет (C_0) — 200 руб.
- Годовая потребность в комплектующих (S) — 1550 шт.

- Цена единицы комплектующего изделия (i) — 560 руб.
- Стоимость содержания одного комплектующего изделия на складе ($С_и$) — 20% его цены.

Задача №2

Распределить логистические функции между участниками логистического процесса. Необходимо в таблице расставить крестики.

Участники лог. процесса / Название лог. функции	Транспорт общего пользования	Экспедиционная фирма	Предприятия оптовой торговли	Коммерческо-посреднические организации	Склады готовой продукции
Формирование хоз. связей по поставкам товаров или оказанию услуг, их развитие, корректировка и рациональность					
Определение объемов и направлений материальных потоков					
Прогнозные оценки потребности в перевозках					
Прогноз спроса и производства					
Определение последовательности продвижения товаров через места складирования					
Развитие, размещение и организация складского хозяйства					
Управление запасами в сфере обращения					
Осуществление перевозки, а также всех необходимых операций в пути следования грузов к пунктам назначения					
Выполнение операций, непосредственно предшествующих и завершающих перевозку товаров (упаковка…)					

Управление складскими операциями (сдача, приемка грузов)					

Задача №3

Распределить основные логистические функции между различными службами предприятия (расставляя крестики в таблице надо помнить, что для каждого предприятия функции распределяются по-разному).

Службы **Функции**	**Логистика**	**Маркетинг**	**Финансы**	**Планирование производства**
Планирование труда				
Планирование услуг				
Упаковка				
Снабжение производства сырьем, материалами				
Пополнение запасов в системе распределения				
Контроль за производственными процессами				
Проектирование и развитие складского хозяйства предприятия				
Финансирование оборудования				
Управление транспортом				
Управление запасами				

Задача №4.

Составить критерии выбора посредников (например, склада). Составленным критериям выбора посредников присвоить веса в зависимости от значимости того или иного критерия.

Использование услуг посредников в ряде случаев оказывается единственно возможным методом сбыта в силу установившихся на данном рынке обычаев и традиций (например, на аукционах и товарных биржах).

При выборе торгового посредника требуется большая осмотрительность и осторожность, чем при выборе фирмы-партнера разовых сделок, поскольку под угрозу ставится не одна или несколько сделок, а качество сбытовой деятельности фирмы на рынке и ход коммерческих операций в целом.

Существуют следующие показатели, по которым оценивается торговый посредник

Таблица - Критерии выбора торгового посредника

Критерий (категория) оценки	Причины выбора
Финансовые аспекты	Большие финансовые возможности и устойчивое финансовое положение, наличие опыта ведения дел в данной сфере бизнеса
Организация и основные показатели сбыта	Наличие мощной сбытовой сети и высокие темпы роста товарооборота
Число занятых	Чем больше, тем лучше
Уровень компетенции в технической и коммерческой сфере деятельности	Наличие персонала, неподготовленного в области знания техники и в вопросах сбыта – нежелательно
Показатели сбыта	Динамика объема продаж за последние 3-5 лет
Сбыт продукции (изделий конкурентов), осуществляемый торговым посредником	Тщательный анализ этого вопроса, иногда можно доверить сбыть своей продукции
Изделия, взаимодополняющие продукцию вашего предприятия	Предпочтительно
Изделия высокого качества	Чем выше качество реализуемых дилером изделий, тем больше ему можно доверять
Общее число продаваемых товаров и изделий разных фирм	Удостоверьтесь, что изделиям вашего предприятия будет оказано должное внимание
Репутация дилера	Судите по собственному опыту
Охват рынка в географическом разрезе	Чем больше, тем лучше, но избегайте дублирования в своей сбытовой сети и конфликтов между дилерами
Охват рынка в отраслевом разрезе	Сбытовая сеть дилеров должна охватить основные группы потребителей
Частота получения заказов	Чем реже поступают заказы, тем больше шансов выйти из бизнеса
Запасы	Главное – готовность в любой момент осуществить поставку продукции потребителю
Вид и уровень запасов	Полная комплектация
Складские помещения	Должны быть оснащены всем для обработки грузов
Управление	Уверенное лидерство в своей сфере бизнеса. Агрессивность дилера на рынке

Помимо основных требований, предъявляемых к выбору фирм-контрагентов, рекомендуется:

- убедиться, что выбранный посредник не является одновременно посредником конкурирующих фирм, поскольку он имеет возможность полностью перекрыть рынок сбыта для вашей продукции;
- при прочих равных условиях, отдать предпочтение специализированному посреднику, так как он имеет большой опыт по продаже данного товара;
- предпочесть известную фирму, имеющую более высокую репутацию на рынке;
- выяснить источни5ки финансирования посредника – предоставляются ли ему кредиты и каким именно банком;
- определить степень оснащенности МТБ посредника (конторы, склады, ремонтные мастерские, демонстрационные залы, учебные центры), уровень квалификации работающего персонала (опыт обращения, эксплуатация и ремонт поставляемой продукции);
- заключить подробные краткосрочные соглашения о сотрудничестве (на один год), позволяющие на практике узнать о возможностях и долевой ответственности посреднической фирмы;
- посетить (лично на месте) фирму посредников, чтобы убедиться в ее солидности и компетентности;
- расширить число посреднических организаций, поскольку при ограниченном их количестве повышается зависимость от них, и следовательно, степень риска;
- принимать во внимание местоположение, количество магазинов, глубину географического проникновения, специализацию и номенклатуру реализуемых товаров и услуг, общую маркетинговую концепцию и программу посредника.

Предприятие, стремящееся реализовать свою продукцию максимальному количеству потребителей, зачастую, пытается распространить товар как в своем регионе, так и за его пределами.

При выборе вариантов работы канала в каждом конкретном регионе следует просчитать параметры системы, связанные с объемом необходимого финансирования, сроками окупаемости, расчетного времени начала работы канала, возможные кадровые проблемы. Для снижения риска компании в регионе необходимо оценить способность торговых посредников обеспечить требуемый уровень удовлетворения спроса и их готовность к расширению продаж товара компании.

Методика поиска партнеров в регионах содержит следующие этапы:

1. Определение значимости региона в рамках миссии и стратегического плана компании.
2. Постановка целей продаж и маркетинга компании в регионе. Построение дерева целей с учетом временного фактора.

3. Определение желательного типа канала распределения в регионе: интенсивный — минимум усилий и контроля после заключения договоров, выборочный — создание системы поддержки и контроля в регионе; эксклюзивный — создание механизма передачи независимой компании-партнеру функций производителя.

4. Поиск информации для оценки существующих посредников и их отбора в регионе:

- существующие клиенты и партнеры;
- торговые справочники;
- запросы торговцев;
- пресса;
- выставки и ярмарки;
- ассоциации;
- местные органы власти и контактные аудитории.

5. Разработка механизма и критериев оценки потенциального партнера:

- формальные требования;
- опыт работы на региональном рынке;
- оценка сложившегося имиджа партнера в регионе;
- аудит потенциала предполагаемого партнера.

6. В случае несоответствия требований потенциальных посредников в регионе критериям компании — запуск совместных программ создания и развития посредников.

7. Включение выбранных посредников в систему товародвижения компании в регионе.

8. Бесспорным критерием выбора посредника является финансовый аспект - он считается одним из главных, т.к. устойчивое финансовое положение посредника, его финансовые возможности определяются достаточным опытом ведения дел в данной сфере бизнеса.

Также большое значение имеет система организации сбыта у посредника: выбор будет осуществляться в зависимости от наличия мощной сбытовой сети и высоких темпов роста товарооборота предприятия посредника.

Весомыми основаниями при выборе посредника являются такие, как:

- качество продукции, реализуемой дилером;
- частота заказов и уровень запасов;
- общее количество товаров в ассортименте, в том числе в разрезе производителей;
- функциональность складских помещений посредника;
- специализация;
- стиль управления сбытом.

Изучив возможные посреднические организации, выявив плюсы и минусы каждого, производитель может выделить тех, кто максимально сможет удовлетворить его запросы, т.е. стать наиболее выгодным

посредником при реализации продукции производителя. Но в большинстве случаев, производитель не обходится единичными посредниками: для качественного функционирования требуются разные виды помощников. Таким образом, выгодно наличие на рынке не только посредника как такового, а именно, наличие разных групп посредников специализирующихся на определенных услугах.

Посреднические оптовые предприятия можно разделить на две большие группы: независимые посреднические организации и зависимые. Отразим классификацию независимых и зависимых посреднических организаций на рис. а) и б).

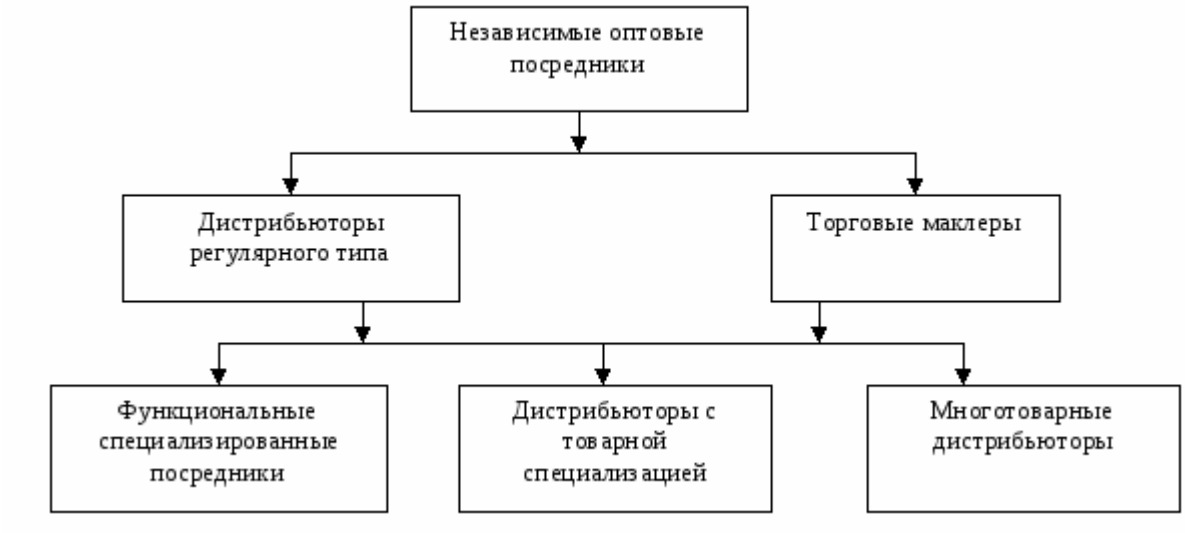


Рисунок а).Классификация независимых посредников

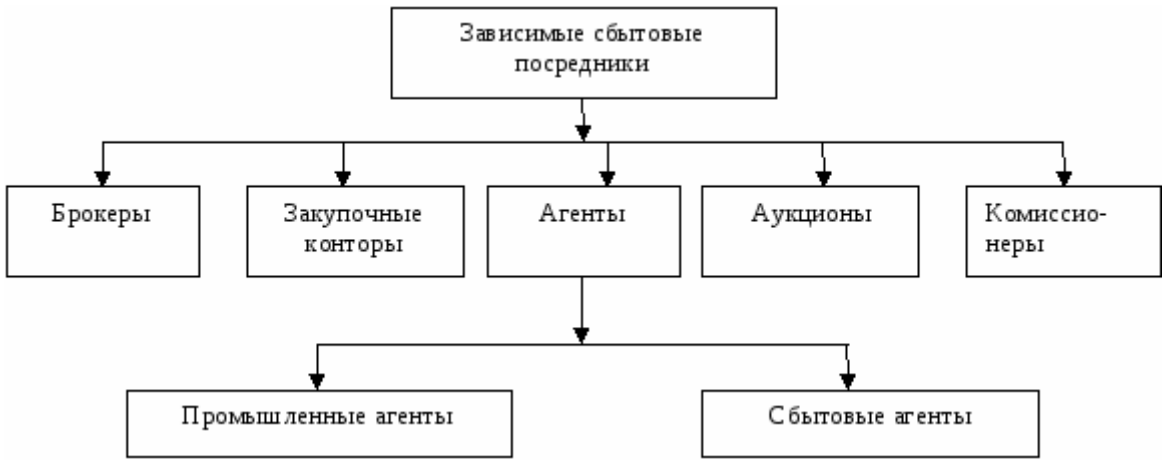


Рисунок б). Классификация зависимых посредников

Задача №5.

Оцените потребительскую привлекательность продукта (Жигули 2109, Шкода «Фелиция») по следующим критериям: назначение (функциональность, многофункциональность); степень полезности товара; качество материала, из которого изготавливается продукт;

дизайн продукта; престижность; удобство в использовании; удобство в хранении; соответствие цены качеству товара; доступность цены; обслуживаемость по стране; надежность.

Вес критерия и баллы оценки определите самостоятельно. Ответ должен представлять собой коэффициент привлекательности одного автомобиля над другим.

Оцените потребительскую привлекательность продукта по Вашему выбору (обувь «Монарх», йогурт «Заречье» или тетради «Школьник») по десятибалльной шкале, исходя из следующих критериев:

- назначение (функциональность, многофункциональность) и степень полезности товара;
- качество материала, из которого изготовлен продукт (натуральный продукт, заменитель и т.д.);
- эстетичность и дизайн продукта;
- соответствие моде, престижность;
- удобство в использовании и уходе (хранении);
- соответствие цены качеству товара, доступность цен.

Критерии потребительской привлекательности	**Баллы**
а) назначение (функциональность, многофункциональность) и степень полезности товара	
б) качество материала, из которого изготовлен продукт (натуральный продукт, заменитель и т.д.)	
в) эстетичность и дизайн продукта	
г) соответствие моде, престижность	
д) удобство в использовании и уходе (хранении)	
е) соответствие цены качеству товара, доступность цен	

Задача №6

Определить, каким будет объем входного материального потока для оптовой базы по следующим данным.

- Разгрузка железнодорожных вагонов 8150 т/год.
- Выгрузка контейнеров 3760 т/год.
- Перемещение грузов на участок приемки 3780 т/год.
- Разгрузка автомобильного транспорта 4590 т/год.

. Определите, каким будет объем входного материального потока для оптовой базы по следующим данным:

— разгрузка железнодорожных вагонов — 8150 т/год;

— выгрузка контейнеров — 3760 т/год;

— перемещение грузов на участок приемки — 3780 т/год;

— загрузка автомобильного транспорта — 4590 т/год.

Задача №7

Определить, чему будет равен материальный поток на пути движения груза из зоны хранения на участок погрузки. Известны объемы таких логистических операций, как:

•перемещение груза с участка хранения на участок комплектования — 9750 т/год, 60% которых проходит отправочную экспедицию, а остальные 40% с участка комплектования идут сразу на участок отгрузки;

•перемещение груза с участка хранения до отправочной экспедиции, а затем на участок погрузки — 3650 т/год;

•перемещение грузов с участка хранения непосредственно на участок погрузки — 3100 т/год.

Задача №8.

Производственное предприятие выпускает новый технически сложный и требующий значительных затрат на перевозку товар на сумму около 500 млн. руб., а также транспортабельный товар повседневного спроса на сумму около 80 млн. руб.

Какие из трех торговых фирм Вы выберете в качестве дистрибьютора? Известны следующие характеристики фирм:

Сравнительная характеристика деятельности фирм

Характеристики		**Название фирм**		
		А	**Б**	**В**
Товарооборот, млн. руб.		500	250	100
Рейтинг известности (по 9-бальной шкале)		9	6	4
Кредитоспособность		Высокая	Средняя	Средняя (применяет факторинг)
Наличие складов	Современных	Да, 50%	Да, 20%	Нет (фирма-джоббер)
	Устаревших	Да, 50%	Да, 80%	Нет (фирма-джоббер)
Рейтинг конкурентоспособности (по 9-бальной шкале)		8	6	7
Наличие службы	Изучения спроса	Да	Нет	Да
	После продажного обслуживания	Да	Нет	Нет
Наличие собственных розничных торговых единиц		Да	Нет	Нет

Задача № 9.

Оптимизировать расходы на доставку грузов в Ставрополь при следующих условиях:

авто доставка — 5 дней — 3 р/кг

ж.д 3 дня — 8 р/кг

авиа 1 день — 20 р/кг

Стоимость грузов в р.	10 000	50 000	25 000	100 000	5 000
Вес в кг	50	100	20	400	25

Штраф: процент от стоимости за каждый день просрочки	1.5	0.1	0.2	0.7	10

Иметь ввиду: срок доставки заканчивается по контракту завтра.

Задача № 10.

Оптимизировать расходы на доставку грузов в Ставрополь при следующих условиях (все цифры в заданиях являются учебными!):

- авто доставка — 5 дней — 3 р/кг;
- ж/д 3 дня — 8 р/кг;
- авиа 1 день — 20 р/кг.

Наименование показателя	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Стоимость грузов в руб.	10 000	50 000	25 000	100 000	5 000
вес в кг	50	100	20	400	25
Штраф: процент от стоимости за каждый день просрочки	1,5	0,1	0,2	0,7	10

Иметь в виду: срок доставки заканчивается по контракту завтра. (значит для авто 4 дня просрочка, для жд прошло 2 дня просрочка, для авиа нет просрочки)

Задача № 11.

Оптимизировать расходы на использование автотранспорта.

Газель 110 руб./час. Грузоподъемность (по данному виду груза) — 900кг.

ВАЗ 60 руб/час. Грузоподъемность (по данному виду груза) — 180 кг.

Кол-во мест сбора груза — 5.

Время сбора груза 1/1,5/0,5/2/3 часа.

Кол-во груза в кг 150/50/190/200/250 соответственно.

При необходимости разгрузиться время увеличивается вдвое.

(Подсказка: ответ должен быть менее 880 руб.)

Решение

Кг	150	50	190	200	250
ч.	1	1,5	0,5	2	3
ВАЗ	120 руб.	90 руб.			
Газель	110 руб.	165 руб.	55 руб.	220 руб.	330 руб.

Итого: 110 + 90 + 55 + 220 + 330 = 805 руб.

Задача №12.

Разработать тарифную сетку в р. за кг для грузов 100-, 200,500-кг при условии, что прибыль должна составлять не менее 30, 20, 10% от стоимости доставки соответственно.

Ответ дать в целых руб.

Тариф ж.д 5 р/кг

Доставка на вокзал 550р

Экспедиция 200р.

Упаковка 1р/кг

Погрузка 1 р/кг

Задача № 13.

Вы работаете менеджером в транспортно-экспедиционной компании.

Вам поручили разработать тарифную сетку на доставку грузов в г. Киров в руб. за кг для грузов 100, 200,500 кг при условии, что прибыль должна составлять не менее 30, 20, 10 процентов от стоимости доставки соответственно.

Ответ надо дать в целых руб.

Тариф ж.д. — 10 руб./кг.

Доставка на вокзал — 800 руб.

Экспедиция — 500 руб.

Упаковка — 2 руб./кг.

Погрузка — 1,5 руб./кг.

Город	100	200	500
Киров			

Задача №14.

Оптимизировать расходы на использование автотранспорта:

Газель 110 р/час Грузоподъемность — 900кг

ВАЗ 60р/час Грузоподъемность 180кг

Кол-во мест сбора груза 5

Время в пути до мест сбора груза 1/1,5/0,5/2/3часа

Кол-во груза в кг. 150/50/190/200/250 соответственно

При необходимости разгрузиться время увеличивается вдвое.

Задача № 15.

Оптимизировать расходы на использование автотранспорта.

Газель 110 руб./час. Грузоподъемность (по данному виду груза) — 900кг.

ВАЗ 60 руб/час. Грузоподъемность (по данному виду груза) — 180 кг.

Кол-во мест сбора груза — 5.

Время сбора груза 1/1,5/0,5/2/3 часа.

Кол-во груза в кг 150/50/190/200/250 соответственно.

При необходимости разгрузиться время увеличивается вдвое.

(Подсказка: ответ должен быть менее 880 руб.)

Задача №16.

В транспортно-экспедиционной фирме произошло ЧП: из легковой машины экспедитора был украден небольшой, но дорогостоящий груз, который он собирал один с нескольких складов.

Задача: найти недорогие, но существенные способы снижения рисков краж.

Задача №17.

В целях улучшения обслуживания клиентов транспортно-экспедиционная компания решила предлагать клиентам новую услугу: доставка грузов «от двери до двери» по территории России (ранее организовывалась только доставка от склада-отправителя до склада ж/д станции или аэропорта).

Каким образом, не прибегая к дорогостоящему сопровождению, можно решить эту задачу?

Задача № 18.

Примите решение по выбору канала товародвижения по критерию эффективности; расчеты в млн. руб.

- Канал нулевого уровня: расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией собственной розничной торговой сети — 150; издержки обращения (оптово-сбытовые и розничные) — 100; прибыль от реализации товара — 500.
- Одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей); издержки обращения (оптово сбытовые, транзитные) — 60; прибыль — 300.
- Двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику); издержки обращения (сбытовые) — 40; прибыль — 120.

Примерные темы семинаров

1. Исторические этапы развития логистики.
2. Этапы и направление развития экономической логистики.
3. Концепции и функции логистики.
4. Виды и операции с материальными потоками.
5. Логистические системы.
6. Организация логистики на предприятии.
7. Закупочная логистика как элемент логистических систем.
8. Производственная логистика как элемент логистических систем
9. Распределительная логистика как элемент логистических систем.
10. Транспортная логистика.
11. Запасы в логистике.
12. Склады в логистике.
13. Сервис в логистике.
14. Принципы формирования транспортных тарифов.

15. Системы контроля за материальными запасами.
16. Критерии определения качества логистического обслуживания.
17. Взаимодействие логистики с маркетингом.
18. Экспертные системы в логистике.
19. Инструменты экономической логистики.
20. Предпосылки развития логистики в России.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 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.
21. Составьте принципиальную схему материальных потоков на складе торговой базы.
22. Перечислите виды материальных потоков.
23. Дайте определение логистической операции.

24. Перечислите известные Вам логистические операции.

25. Приведите классификацию логистических операций.

26. Назовите функции логистических систем.

27. На базе каких отношений строится макрологистика?

28. Дайте определение понятию «система».

29. Охарактеризуйте свойства логистических систем в разрезе каждого из четырех свойств, присущих любой системе.

30. Дайте определение понятию «логистическая система».

31. Что такое макрологистическая система?

32. Что такое микрологистическая система?

33. Назовите элементы микрологистических систем.

34. Чем определяются границы логистической системы?

35. В чем заключается принципиальное отличие от характера связей между элементами макрологистических и микрологистических систем?

36. Без чего не может эффективно работать ни одна экспертная система?

37. Дайте сравнительную характеристику классического и системного подхода формированию систем.

38. Какие Вы можете привести примеры классического и системного подходов к формированию материалопроводящих систем?

39. Какие Вы знаете недостатки экспертных систем?

40. Что позволяет сделать системный подход?

41. Какая существует последовательность в формировании логистических систем?

42. Какие Вы знаете основные методы, применяемые для решения логистических задач?

43. Какие задачи можно решить, применяя эти методы?

44. Какие Вы знаете методы моделирования?

45. Какие Вы можете назвать цели моделирования?

46. Назовите основные процессы имитационного моделирования.

47. Что можно отнести к достоинствам имитационного моделирования?

48. Что можно отнести к недостаткам имитационного моделирования?

49. Чем определяются границы закупочной логистики?

50. Кто является непосредственным руководителем производственной логистики?

Задания 2 типа.

1. Какие вопросы решает распределительная логистика?

2. На какие два направления делится транспортная логистика?

3. Что является объектом исследования транспортной логистики?

4. Что является объектом исследования информационной логистики?

5. Где применяется финансовая логистика?

6. Чем определяются границы закупочной логистики?

7. Охарактеризуйте место и роль службы снабжения в логистических процессах.

8. Охарактеризуйте внешние для предприятия факторы, влияющие на принятие решений по задаче «сделать самим, или купить».

9. Как на решение задачи «сделать самим, или купить» влияют производственные условия предприятия?

10. Какие Вы можете назвать методы поиска потенциальных поставщиков?

11. По каким критериям может оцениваться потенциальный поставщик при принятии решения о заключении с ним договора поставки?

12. Какой порядок расчета рейтинга поставщика?

13. На какие составляющие делится общественное производство?

14. Чем может обеспечиваться качественная и количественная гибкость?

15. Какие варианты толкающих систем реализованы на практике?

16. Как ведет себя центральная система управления в тянущей логистической системе?

17. Что такое производственная логистика?

18. Какие задачи решаются производственной логистикой?

19. Какие Вы знаете элементы, входящие в состав внутрипроизводственных логистических систем?

20. Что такое система «Канбан», и где в мире она впервые появилась?

21. Чего позволяет добиться система «Канбан»?

22. Дайте определение понятий «логистика» и «распределительная логистика».

23. Что общего и в чем отличие?

24. Перечислите задачи, решаемые распределительной логистикой.

25. Назовите и охарактеризуйте методы решения задачи оптимизации расположения распределительного центра на обслуживаемой территории.

26. Охарактеризуйте зависимость транспортных расходов системы распределения от количества входящих в нее складов.

27. Как меняются затраты на содержание запасов в системе распределения с изменением количества складов на обслуживаемой территории?

28. Дайте определение логистическому каналу, логистической цепи. В результате каких действий логистический канал преобразуется в логистическую цепь?

29. Дайте определение понятию «инфраструктура товарного рынка».

30. Перечислите подсистемы, образующие «инфраструктуру товарного рынка».

31. Каким образом развитие инфраструктуры товарного рынка влияет на величину логистических издержек?

32. Что общего и в чем отличие распределительной логистики и маркетинга?

33. Какие Вы можете назвать задачи, решаемые транспортной логистикой?

33. Охарактеризуйте основные преимущества и недостатки автомобильного, железнодорожного, водного и воздушного транспорта.

35. Какие факторы могут повлиять на выбор вида транспорта? Назовите наиболее значимые из них?

36. Назовите основные разделы, которые включают в себя транспортные тарифы.

37. От чего зависит стоимость перевозки грузов: а) железнодорожным транспортом, б) автомобильным транспортом?

38. Охарактеризуйте общие, исключительные, льготные и местные тарифы, применяемые на железнодорожном транспорте.

83. Дайте определение понятию «материального запаса».

94. Перечислите расходы, связанные с необходимостью содержания материальных запасов.

41. Назовите основные причины, которые вынуждают предпринимателей создавать материальные запасы.

42. Какие Вы знаете виды материальных запасов?

43. Охарактеризуйте методы нормирования материальных запасов.

94. Опишите систему контроля за состоянием запасов с фиксированной периодичностью заказа.

45. Приведите и объясните формулу для расчета оптимального размера заказываемой партии товара.

46. Приведите классификацию складов по признаку места в общем процессе движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции.

47. Кратко охарактеризуйте функции различных складов, которые проходит материальный поток на пути от первичного источника сырья до конечного потребителя.

48. Назовите основные логистические операции, выполняемые на складах с материальным потоком. Дайте краткую характеристику каждой операции.

49. Дайте определению понятию «грузовая единица».

50. Что такое базовый модуль, его размеры?

51. Как размеры базового модуля влияют на размеры транспортной тары?

52. Перечислите методы пакетирования грузовых единиц.

53. Назовите преимущества пакетирования грузов с помощью термоусадочной пленки.

54. Раскройте понятие логистического сервиса.

55. Назовите причины необходимости выработки стратегии фирмы в области логистического обслуживания потребителей.

56. Проведите последовательность действий, позволяющую сформировать систему логистического сервиса.

57. Охарактеризуйте метод количественной оценки уровня логистического обслуживания.

58. Покажите зависимость экономических показателей деятельности предприятия от уровня оказываемого им логистического сервиса.

59. Перечислите качественные показатели уровня логистического обслуживания. Назовите наиболее значимые из них.

Задания 3 типа.

Задание №1

Определить оптимальный размер заказа на комплектующие изделия (q), имея следующие данные.

- Стоимость подачи одного заказа составляет (C_0) — 200 руб.
- Годовая потребность в комплектующих (S) — 1550 шт.
- Цена единицы комплектующего изделия (i) — 560 руб.
- Стоимость содержания одного комплектующего изделия на складе ($C_и$) — 20% его цены.

Задание №2

Распределить логистические функции между участниками логистического процесса. Необходимо в таблице расставить крестики.

Участники лог. процесса / Название лог. функции	Транспорт общего пользования	Экспедиционная фирма	Предприятия оптовой торговли	Коммерческо-посреднические организации	Склады готовой продукции
Формирование хоз. связей по поставкам товаров или оказанию услуг, их развитие, корректировка и рациональность					
Определение объемов и направлений материальных потоков					
Прогнозные оценки потребности в перевозках					
Прогноз спроса и производства					

Определение последовательности продвижения товаров через места складирования					
Развитие, размещение и организация складского хозяйства					
Управление запасами в сфере обращения					
Осуществление перевозки, а также всех необходимых операций в пути следования грузов к пунктам назначения					
Выполнение операций, непосредственно предшествующих и завершающих перевозку товаров (упаковка…)					
Управление складскими операциями (сдача, приемка грузов)					

Задание №3

Распределить основные логистические функции между различными службами предприятия (расставляя крестики в таблице надо помнить, что для каждого предприятия функции распределяются по-разному).

Службы / Функции	Логистика	Маркетинг	Финансы	Планирование производства
Планирование труда				
Планирование услуг				
Упаковка				
Снабжение производства сырьем, материалами				
Пополнение запасов в системе распределения				
Контроль за производственными процессами				
Проектирование и развитие складского хозяйства предприятия				
Финансирование оборудования				
Управление транспортом				

Управление запасами				

Задание № 4.

Оптимизировать расходы на доставку грузов в Ставрополь при следующих условиях:

авто доставка — 5 дней — 3 р/кг

ж.д 3 дня — 8 р/кг

авиа 1 день — 20 р/кг

Стоимость грузов в р.	10 000	50 000	25 000	100 000	5 000
Вес в кг	50	100	20	400	25
Штраф: процент от стоимости за каждый день просрочки	1.5	0.1	0.2	0.7	10

Иметь ввиду: срок доставки заканчивается по контракту завтра.

Задание № 5.

Оптимизировать расходы на доставку грузов в Ставрополь при следующих условиях (все цифры в заданиях являются учебными!):

- авто доставка — 5 дней — 3 р/кг;
- ж/д 3 дня — 8 р/кг;
- авиа 1 день — 20 р/кг.

Наименование показателя	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Стоимость грузов в руб.	10 000	50 000	25 000	100 000	5 000
вес в кг	50	100	20	400	25
Штраф: процент от стоимости за каждый день просрочки	1,5	0,1	0,2	0,7	10

Иметь в виду: срок доставки заканчивается по контракту завтра. (значит для авто 4 дня просрочка, для жд прошло 2 дня просрочка, для авиа нет просрочки)

Задание № 6.

Оптимизировать расходы на использование автотранспорта.

Газель 110 руб./час. Грузоподъемность (по данному виду груза) — 900кг.

ВАЗ 60 руб/час. Грузоподъемность (по данному виду груза) — 180 кг.

Кол-во мест сбора груза — 5.

Время сбора груза 1/1,5/0,5/2/3 часа.

Кол-во груза в кг 150/50/190/200/250 соответственно.

При необходимости разгрузиться время увеличивается вдвое.

(Подсказка: ответ должен быть менее 880 руб.)

Решение

Кг	150	50	190	200	250
ч.	1	1,5	0,5	2	3
ВАЗ	120 руб.	90 руб.			
Газель	110 руб.	165 руб.	55 руб.	220 руб.	330 руб.

Задание №8.

Разработать тарифную сетку в р. за кг для грузов 100-, 200,500-кг при условии, что прибыль должна составлять не менее 30, 20, 10% от стоимости доставки соответственно.

Ответ дать в целых руб.

Тариф ж.д 5 р/кг

Доставка на вокзал 550р

Экспедиция 200р.

Упаковка 1р/кг

Погрузка 1 р/кг

Задание № 9.

Вы работаете менеджером в транспортно-экспедиционной компании.

Вам поручили разработать тарифную сетку на доставку грузов в г. Киров в руб. за кг для грузов 100, 200,500 кг при условии, что прибыль должна составлять не менее 30, 20, 10 процентов от стоимости доставки соответственно.

Ответ надо дать в целых руб.

Тариф ж.д. — 10 руб./кг.

Доставка на вокзал — 800 руб.

Экспедиция — 500 руб.

Упаковка — 2 руб./кг.

Погрузка — 1,5 руб./кг.

Город	100	200	500
Киров			

Задание №10.

Оптимизировать расходы на использование автотранспорта:

Газель 110 р/час Грузоподъемность — 900кг

ВАЗ 60р/час Грузоподъемность 180кг

Кол-во мест сбора груза 5

Время в пути до мест сбора груза 1/1,5/0,5/2/3часа

Кол-во груза в кг. 150/50/190/200/250 соответственно

При необходимости разгрузиться время увеличивается вдвое.

Задание № 11.

Оптимизировать расходы на использование автотранспорта.

Газель 110 руб./час. Грузоподъемность (по данному виду груза) — 900кг.

ВАЗ 60 руб/час. Грузоподъемность (по данному виду груза) — 180 кг.

Кол-во мест сбора груза — 5.

Время сбора груза 1/1,5/0,5/2/3 часа.

Кол-во груза в кг 150/50/190/200/250 соответственно.

При необходимости разгрузиться время увеличивается вдвое.

(Подсказка: ответ должен быть менее 880 руб.)

Задание №12.

В транспортно-экспедиционной фирме произошло ЧП: из легковой машины экспедитора был украден небольшой, но дорогостоящий груз, который он собирал один с нескольких складов.

Задача: найти недорогие, но существенные способы снижения рисков краж.

Задание №13.

В целях улучшения обслуживания клиентов транспортно-экспедиционная компания решила предлагать клиентам новую услугу: доставка грузов «от двери до двери» по территории России (ранее организовывалась только доставка от склада-отправителя до склада ж/д станции или аэропорта).

Каким образом, не прибегая к дорогостоящему сопровождению, можно решить эту задачу?

Задание № 14.

Примите решение по выбору канала товародвижения по критерию эффективности; расчеты в млн. руб.

- Канал нулевого уровня: расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией собственной розничной торговой сети — 150; издержки обращения (оптово-сбытовые и розничные) — 100; прибыль от реализации товара — 500.
- Одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей); издержки обращения (оптово сбытовые, транзитные) — 60; прибыль — 300.
- Двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику); издержки обращения (сбытовые) — 40; прибыль — 120.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Тренинг презентации»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине....3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы....4

III. Тематический план....6

IV. Содержание дисциплины....8

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....10

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....17

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины....18

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине. 18

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....19

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....19

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Тренинг презентации» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ № 7 от 12.01.2016.

Изучение дисциплины «Тренинг 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 бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам «Культура речи в профессиональных коммуникациях», «Деловой имидж», «PR-коммуникации».

Знания по дисциплине «Искусство бизнес-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 бизнес-презентации, ее видах и показателях эффективности;
- знакомство со структурой бизнес-презентации и требованиями к ее содержанию;
- освоение базовых навыков подготовки бизнес-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 бизнес-презентации;
- тренировка проведения специфических бизнес-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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по 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: Практические занятия 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	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		специфических бизнес-презентаций (В4);	
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 бизнес-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 бизнес-презентации (В5). • Техниками ответов на провокационные вопросы аудитории (В6).	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Бизнес-презентации: виды, цели и задачи, показатели эффективности	ОК-6 (З1 У1, В 2)							1		8	Тренинг / 10
Тема 2. Структура бизнес-презентации и требования к ее содержанию	ОК-6 (З2, У1, В1) ОПК-4 (З3, У3)							1		8	Тренинг /10
Тема 3. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка контента	К-6 (В1, В 2) ОПК-4 (З4, У3,У4)							1		8	Тренинг /10
Тема 4. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка спикера	ОК-6 (У2, В1, В 2) ОПК-4 (З4, У3,У4, В3) ПК-2 (В5)							1		8	Тренинг /10
Тема 5. Технология подготовки бизнес-презентации: подготовка средств визуализации	ОК-6 (В1, В 2) ОПК-4 (З4), ПК-2 (З5)							1		8	Тренинг /10
Тема 6. Технология проведения бизнес-презентации:	ОК-6 (В1, В 2) ОПК-4 (З4, У3,У4, В 4)									8	Тренинг /10

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
вовлечение аудитории	ПК-2 (35, У5)										
Тема 7. Приемы и методы убеждения аудитории	ОК-6 (В1, В2) ОПК-4 (У3,У4, В3), ПК-2 (35, У5, У6, В6)							1		8	Тренинг /10
Тема 8. Работа с нештатными ситуациями во время бизнес-презентации	ОПК-4 (34, У4) ПК-2 (35, У5,У6, В5, В6)							1		2	Тренинг /10
Тема 9. Технология проведения специфических бизнес-презентаций	ОК-6 (31,32, У2, В1, В 2) ОПК-4 (В3, В 4), ПК-2 (35,У5, В5, В6)							1		2	Тренинг /10 Тренинг /10
Всего:								**8**		**60**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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. Задачи и способы построения введения, основной части и завершения бизнес-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. Разработка мультимедиа презентации. 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. 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 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

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 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Бизнес-презентации: виды, цели и задачи, показатели эффективности	Бизнес-презентация как разновидность публичного выступления. Виды презентаций в предпринимательской деятельности: бизнес-идей; бизнес-	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	*Основная литература:* [1] [2] *Дополнительная литература:* [2] [4]	Участие в тренинге

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.		[5]	
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	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	*Основная литература:* [1] [2] *Дополнительная литература:* [1] [4] [5]	Участие в тренинге

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	порядок, комбинированный порядок), содержательность, целесообразность. Задачи и способы построения введения, основной части и завершения бизнес-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. Разработка мультимедиа презентации. Репетиция и корректировка.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	*Основная литература:* [1] [2] *Дополнительная литература:* [2] [4] [5]	Участие в тренинге
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).	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	*Основная литература:* [1] [2] *Дополнительная литература:* [2] [3] [5]	Участие в тренинге

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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 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.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [1] [3] [5]	Участие в тренинге

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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	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.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [3] [5]	Участие в тренинге
Тема 7. Приемы и методы убеждения аудитории	Методы выразительной речи, техника красивой и понятной речи. Приемы адаптации	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к	*Основная литература:* [1] [2] *Дополнительная*	Участие в тренинге

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	участию в тренинге.	*литература:* [4] [5]	
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	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [2] [5]	Участие в тренинге

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	«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.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; подготовка к участию в тренинге.	*Основная литература:* [1] *Дополнительная литература:* [3] [5]	Участие в тренинге

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: 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. Гандапас Р.И. К выступлению готов!: презентационный конструктор / Радислав Гандапас. - 7-е изд. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 182с.

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.

3. Зверева, Н. Я говорю — меня слушают: уроки практической риторики : практическое пособие : [16+] / Н. Зверева ; ред. Н.

Нарциссова. – 5-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 233 с. – режим доступа: https://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: URL: https://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
2.	Желязны Д. Развитие техник бизнес-презентаций произведет настоящую революцию	https://www.e-xecutive.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);

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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций 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. 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.	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	ОК-6 (З1, З2, У1, У2, В1, В 2) ОПК-4 (З3, З4, У3, У4, В3, В 4) ПК-2(З5, У6, В6)

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			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 в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет с оценкой ОК-6 ОПК-4 ПК-2	Зачет с оценкой 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 **«Зачтено»** — **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. **«Не зачтено»** — **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к тренингу:

Задание к теме 1 «Бизнес-презентации: виды, цели и задачи, показатели эффективности».

Цель: получение знаний о видах, целях и задачах, бизнес-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 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.

Задание к теме 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.

Задание к теме 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?

Задание к теме 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.

Задание к теме 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.

Задание к теме 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?

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 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?

Задание к теме 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.

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Тренинг продаж»

Направление подготовки: ***38.03.02. Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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....9

дисциплины....9

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....14

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины....14

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине. 14

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....15

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....16

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Тренинг продаж» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.02.03 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от № 7 от 12.01.2016.

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 бакалавриата по направлению подготовки 38.02.03 Менеджмент и входит в вариативную часть Блока 1.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины 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.

Владеть:

- 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.

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, способствующие формированию и развитию компетенций**
Владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций	**ОПК-6**	***Знать:*** Структуру продажи и закономерности поведения ее субъектов в соответствии с нормами российского законодательства ***Уметь:*** Осуществлять продажи в сфере коммерческой деятельности; адекватно использовать техники и приемы продаж на каждом этапе технологического процесса ***Владеть:*** Осуществлять коммуникацию на всех этапах ведения собственной коммерческой деятельности; выстраивать отношения с покупателями и клиентами на основе техники продаж и психологии влияния	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации	**ПК-7**	***Знать:*** • сущность и содержание основных технологических этапов процесса продажи, принципы реализации сбытовой политики в торговле (З2). ***Уметь:*** • выявлять содержание процессов закупки и современных методов продажи товаров, применять методику АВС анализа, формировать ассортиментную матрицу продаж (У2). ***Владеть:***	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций
управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ		• практическим опытом ведения переговоров и заключения договоров поставки, документального оформления товарно-транспортных документов, применять управленческие решения по результатам ABC и XYZ анализа в торговом предприятии (В2).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенции	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Продажи как процесс и система .	ОПК-6 ПК-7				2			1		14	Участие в тренинге/10 Отчет по ситуационному практикуму/ 15
Тема 2. Техники и технология продаж	ОПК-6 ПК-7				2			1		14	Участие в тренинге/10 Отчет по ситуационному практикуму/ 15
Тема 3. Самоорганизация и организация деятельности и коммуникации продавца	ОПК-6 ПК-7				2			1		14	Участие в тренинге/10 Отчет по ситуационному практикуму/ 15
Тема 4. Управление взаимоотношения ми с клиентами	ОПК-6 ПК-7				2			1		14	Участие в тренинге/10 Отчет по ситуационному практикуму/ 15
Всего, час.					**8**			**4**		**56**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины 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 дисциплины в соответствии 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
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.	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	Литература к теме 1	Участие в тренинге Отчет по ситуационному практикуму
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	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	Литература к теме 2	Участие в тренинге Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	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	Литература к теме 3	Участие в тренинге Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	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	Литература к теме 4	Участие в тренинге Отчет по ситуационному практикуму

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

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

1. Психология и этика делового общения: учебник / В.Ю. Дорошенко, Л.И. Зотова, В.Н. Лавриненко и др. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 415 с. – (Золотой фонд российских учебников). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru

2. Азарных, Т.Д. Психология делового общения: элективный курс / Т.Д. Азарных, И.Ф. Ознобкина. – Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2010. – 184 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru

3. Дубровин, И.А. Поведение потребителей : учебное пособие / И.А. Дубровин. – 4-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2017. – 312 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru

4. Стинбарджер, Б. Самоучитель трейдера: психология, техника, тактика и стратегия / Б. Стинбарджер; науч. ред. В. Ионов; ред. И. Проворов ; пер. А. Шматов. – Москва: Альпина Паблишер, 2016. – 328 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru

VII. 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/

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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Ситуационный практикум	15-10 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 9-6 – 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.	ОПК-6 ПК-7

2.	Тренинг	8-10 – 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 – 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 – 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 – в тренинге конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 – в тренинге практически не участвовал или занимал пассивную позицию.	ОПК-6 ПК-7

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет/ ОПК-6 ПК-7	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;	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

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	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; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы[1]

Типовое тренинговое занятие

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)

Типовые задания ситуационных практикумов

Тема 1. Продажи как процесс и система

1. Опишите факторы внешней среды продаж спортивных товаров в городе Москве, летом.

[1] Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам бакалавриата, программам специалитета и программа магистратуры в НОУ МФПУ «Синергия»

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.

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Тренинг по управлению стрессами»

Направление подготовки: ***38.03.02. Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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....15

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины....15

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 по управлению стрессами»* составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02. Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 N 7.

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.

Дисциплина 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

Дисциплина» включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению подготовки Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по следующим дисциплинам: «Управление собственным бизнесом», «Развитие креативности», «Персональный имидж предпринимателя», «Психологические технологии управления бизнесом», «Тренинг предприимчивости», «Управленческая психология».

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование у обучающихся навыков саморегуляции поддержания собственной работоспособности и личной эффективности через антистрессовую организацию деятельности, профилактику и коррекцию стрессовых состояний.

Задачи дисциплины:

- приобретение знаний о сущности, динамике, факторах, видах и симптомах стресса, о способах снятия стрессового напряжения, инструментах профилактике стресса, технологиях антистрессового управления и антистрессового подчинения;
- усвоение навыков самодиагоностики и саморегуляции при стрессе, выявления факторов появления и видов стресса, релаксации, визуализации, анализа стрессовой ситуации;
- овладение умениями, связанными с управлением собственным поведением в стрессовой ситуации, выбора оптимального способа действий, диагностики и преодоления психологических защит, фрустрации, утомления, профессионального выгорания
- развитие навыков антистрессового образа жизни, организации собственной жизни и антистрессового управления.

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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Владеет навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры	**ПК-1**	***Знать:*** • закономерности, динамику протекания и особенности влияния стресса на собственную занятость и собственные трудовые ресурсы (З1); • антистрессовые технологии поддержания собственной трудовой активности и управления трудовыми ресурсами организации (З2); ***Уметь:*** • выявлять симптомы, факторы причины и виды стресса, определять связанные с ними риски для собственной занятости (У1); • управлять собственными психическими состояниями поведением и деятельностью в состоянии стресса, обеспечивая высокий уровень функционирования собственных трудовых ресурсов (У2); ***Владеть:*** • навыками антистрессовой организации собственной жизни и трудовой деятельности (В1); • навыками антистрессового управления и антистрессового подчинения(В2)	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенции	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Стресс, его виды и факторы возникновения	ПК-1 (З1; У1У2; В1; В2)				2		2			14	Участие в тренинге/10 Отчет по ситуационному практикуму/ 15
Тема 2. Виды реакций и последствия стресса	ПК-1 (З1; У1У2; В1; В2)									14	Участие в тренинге/10 Отчет по ситуационному практикуму/ 15
Тема 3. Саморегуляция, снятие стрессового напряжения и помощь при стрессе	ПК-1 (З1; У1У2; В1; В2)				2		2			14	Участие в тренинге/10 Отчет по ситуационному практикуму/ 15
Тема 4. Антистрессовый образ жизни, антистрессовое подчинение, антистрессовое управление	ПК-1 (З1; У1У2; В1; В2)				2		2			14	Участие в тренинге/10 Отчет по ситуационному практикуму/ 15
Всего, час.					**6**			**6**		**56**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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. Самодиагностика 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. Самоанализ признаков хронического стресса и его последствий. Способы работы с ними.

Тема 3. Саморегуляция, 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины используются такие виды учебной работы, как тренинги и самостоятельная работа студентов.

В процессе активных и интерактивных форм обучения происходит закрепление пройденного материала и освоение основных принципов, на которых базируется эффективное взаимодействие с окружающими. Среди них: принцип совершенства информации (роль когнитивных установок); принцип доброжелательности и эмоциональной открытости (роль эмоциональных факторов в общении); принцип краткости информации и ее информативности (роль интеллектуальных факторов); принцип мнемотехнической организации материала (выявление закономерностей и др.); принцип группового взаимодействия (роль когнитивно-делового компонента в общении) и др. Применяя разнообразные обучающие техники, студент осваивает технологию работы с различным материалом, учится различным коммуникативным способам взаимодействия, отрабатывает навыки говорения, улучшает лексикон и овладевает искусством речи.

Речевые навыки улучшаются с помощью развития письменной речи. Студенты составляют эссе, готовят психологические заключения, пишут аргументированные заключения по прослушанному материалу.

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 участию в проведении ситуационного практикума.

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:

- получить задание (кейс);
- задать уточняющие вопросы преподавателю;
- в соответствие с инструкцией преподавателя самостоятельно приступить к решению задания индивидуально или в микрогруппах в формате домашней работы;
- подготовить отчет о результатах проделанной работы;
- провести обсуждение результатов с преподавателем индивидуально или со всеми участниками учебного процесса;
- включиться в межгрупповое обсуждение, внимательно выслушав ответы представителей от всех групп;
- зафиксировать рейтинговые баллы текущего контроля успеваемости.

Требования к оформлению результатов практикума.

Отчеты, отражающие индивидуальное или коллективное решение кейса группой, представляются в устной или письменной форме. Все нестандартные решения, выработанные группой в процессе работы, поощряются дополнительными бонусными баллами.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

В рамках освоения курса «Тренинг по управлению стрессами» 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 тезаурусами; подготовку ответов на контрольные вопросы для самостоятельной проверки знаний; разработку разнообразного презентационного материала для студенческих выступлений. Среди письменных работ следует выделить творческие эссе, составление планов-конспектов, рефераты, тексты докладов для семинаров, курсовую работу. Это требует тщательной проработки учебников, хрестоматий, монографий; конспектирование научных статей, периодических изданий, специализированной литературы и других источников.

Самостоятельная работа с материалом учебной дисциплины предполагает минимальное участие преподавателя. Учитывая то, что все работы должны выполняться в межсессионный период, необходимо планировать свою работу в соответствии с объемом информации, необходимым для изучения данной дисциплины. Для успешного овладения материалом учебной дисциплины студенту рекомендуется тратить на самостоятельную работу 2-3 часа в день, а в свободные дни от 3до 5 часов.

Самостоятельная работа также проводится по выданным преподавателем кейсовым заданиям и оценивается в соответствии с качеством представленного отчета.

Работа с учебно-методической 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 выполнении домашнего задания 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
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	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к участию в тренинге, подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму	Литература к теме 1	Участие в тренинге Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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. Самодиагностика 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. Самоанализ признаков хронического стресса и его последствий. Способы работы с	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к участию в тренинге, подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму	Литература к теме 2	Участие в тренинге Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	ними.			
Тема 3. Саморегуляция, 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	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к участию в тренинге, подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму	Литература к теме 3	Участие в тренинге Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к участию в тренинге, подготовка к ситуационному практикуму, подготовка отчета по ситуационному практикуму	Литература к теме 4	Участие в тренинге Отчет по ситуационному практикуму

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Водопьянова, Н. Е. Стресс-менеджмент : учебник для вузов / Н. Е. Водопьянова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 283 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06475-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/492275

2. Разработка системы управления рисками и капиталом (ВПОДК) : учебник и практикум для вузов / А. Д. Дугин [и др.] ; под научной редакцией А. Д. Дугина, Г. И. Пеникаса. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-4949-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491124 (дата обращения: 19.01.2022).

Дополнительная литература

1. Сазыкин, Б. В. Управление операционным риском в коммерческом банке / Б. В. Сазыкин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 224 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-12030-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494313

2. Васильева, И. В. Психотехники и психодиагностика в управлении персоналом : практическое пособие / И. В. Васильева. — 2-е изд., стер. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 122 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-11293-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495662

3. Водопьянова, Н. Е. Психология управления персоналом. Психическое выгорание : учебное пособие для вузов / Н. Е. Водопьянова, Е. С. Старченкова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 299 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07711-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/492274

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых 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

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, курсового проектирования (курсовых работ): мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер, мультимедийное оборудование (проектор, экран), наглядные пособия;
- лаборатория технических средств информатизации для проведения лабораторных работ, оснащенная лабораторным оборудованием: компьютерами, клавиатурами, манипуляторами типа «мышь» с установленным комплектом лицензионного программного обеспечения; 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;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

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 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 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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Ситуационный практикум	Состоит в решении проблемного задания, сформулированного в виде ситуационной задачи, предполагающей использование имеющимися психологических знаний, для нахождения и обоснования верного ответа.	15-10 – решение найдено, результаты аргументированные, логика решения четкая и ясная, решение самостоятельное, студент опирается на соответствующую теоретическую базу; 9-6 – 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	ПК-1 (31,У2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			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.	Тренинг	Тренинг – особая форма групповой работы студентов, в которой проверяются навыки коммуникативной деятельности в процессе решения той или иной интеллектуальной или практической задачи.	8-10 – 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 – 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 – участник тренинга, ориентируясь на свою роль, в целом правильно,	ПК-1 (32;У1;В1:В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			но недостаточно аргументированно изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие; 1-2 – в тренинге конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 – в тренинге практически не участвовал или занимал пассивную позицию.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет: ПК-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	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,

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – менее 50 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

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)

Типовые задания для ситуационных практикумов

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.

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 дало их включение.

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.

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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

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.

Вопрос 19. Проведите анализ своей текущей деятельности (учебной или профессиональной) и заполните таблицу

ФАКТОРЫ СТРЕССА	**ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ**	**ПРОФИЛАКТИКА**	**ПРЕОДАЛЕНИЕ**

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Внутреннее предпринимательство»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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 6

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 6

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 12

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 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, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 14

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 14

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Внутреннее предпринимательство» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки России от 12.01.2016 N 7.

Изучение дисциплины «Внутреннее предпринимательство»» ориентировано на развитие практических навыков антрепренёрства, 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 программе бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и входит вариативную часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Основы предпринимательства», «Управление собственным бизнесом», «Тренинг предприимчивости», «Генерирование бизнес-идей», «Обеспечение конкурентоспособности стартапа», «Решение функциональных задач стартапа», «Управление развитием бизнеса»

Знания по дисциплине «Внутреннее предпринимательство»» используются при прохождении производственной практики.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Внутреннее предпринимательство» является разработка обучающимися внутренних стартапов.

Задачи дисциплины:

- Развитие духа предпринимательства;
- Определение ресурсов (интракапитала) для реализации внутренних стартапов;
- Разработка корпоративных бизнес-инкубаторов и акселераторов;
- Привлечение внешних стартапов в действующие предприятия;
- Интеграция стартапов в деятельность действующих предприятий.

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**
Владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	**ПК-18**	***Знать:*** • методы разработки внутренних стартапов (З1) • источники ресурсов (интракапитала) для реализации внутренних стартапов (З2) ***Уметь:*** • разрабатывать внутренние стартапы (У1) • создавать корпоративные бизнес – инкубаторы и акселераторы (У2) ***Владеть:*** • навыками определения ресурсов (интракапитала) внутреннего стартапа (В1) • навыками создания внутренних стартапов (В2) • навыками привлечения внешних стартапов (В3) • навыками онбординга внешних стартапов (В4)	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Содержание процесса внутреннего предпринимательства	ПК-18 (З1, З2, У1)	1	2							14	Отчет о выполнении практического задания /25
Тема 2. Создание корпоративных бизнес – инкубаторов и акселераторов	ПК-18 (У2)	1	2							14	Отчет о выполнении практического задания /25
Тема 3. Методы реализации внутренних стартапов	ПК-18 (З1, З2, У1, В2)	1	2							14	Отчет о выполнении практического задания /25
Тема 4. Методы привлечения внешних стартапов и их онбординг в бизнес – единицах	ПК-18 (В3, В4)	1	2							14	Отчет о выполнении практического задания /25
Всего:	**ПК-18**	**4**	**8**							**56**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Содержание процесса внутреннего предпринимательства

Различие между предпринимательством и внутренним предпринимательством. Внутрипредпринимательские 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению

дисциплины

В процессе изучения дисциплины 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 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.

Порядок проведения:

1. Получение индивидуального задания и рекомендаций к выполнению.
2. Выполнение заданий.
3. Подготовка отчета о выполнении
4. Сдача выполненного индивидуального задания преподавателю.
5. Обсуждение результатов

Пример:

Разработайте план по созданию корпоративного бизнес - инкубатора:

1. Определите цели создания корпоративного бизнес - инкубатора.
2. Определите задачи создания корпоративного бизнес инкубатора.
3. Определите показатели, которыми вы будете руководствоваться при отборе стартапов во внутренний бизнес – инкубатор
4. Определите сроки и порядок взаимодействия внутреннего бизнес – инкубатора и внешних стартапов.
5. Подготовьте презентацию по результатам выполненного задания и представьте ее на последующем семинаре.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной

работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Содержание процесса внутреннего предпринимательства	Предложите идею по развитию внутреннего предпринимательства в собственной компании или в любой другой по вашему выбору	Подготовка отчета о выполнении индивидуального задания	Литература к теме 1 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2018. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851 Дополнительная рекомендованная литература	Отчёт о выполнении индивидуального задания
Тема 2. Создание корпоративных бизнес – инкубаторов и акселераторов	Опишите корпоративный бизнес – инкубатор для любой компании по вашему выбору.	Подготовка отчета о выполнении индивидуального задания	Литература к теме 2 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2018. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851Дополнительная рекомендованная литература	Отчёт о выполнении индивидуального задания
Тема 3. Методы реализации внутренних стартапов	Реализуйте «Спринт» в собственной компании или в любой другой по вашему выбору	Подготовка отчета о выполнении индивидуального задания	Литература к теме 3 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2018. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851 Дополнительная рекомендованная литература	Отчёт о выполнении индивидуального задания

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
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	Подготовка отчета о выполнении индивидуального задания	Литература к теме 4 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2018. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851 Дополнительная рекомендованная литература	Отчёт о выполнении индивидуального задания

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2018. Главы 10, 11. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851 (дата обращения: 19.01.2022).

Дополнительная литература:

1. 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, 2022. — 114 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11478-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495798 (дата обращения: 19.01.2022).

2. Основы социального предпринимательства : учебное пособие для вузов / Е. М. Белый [и др.] ; под редакцией Е. М. Белого. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 178 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11579-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495926 (дата обращения: 19.01.2022).

3. Турчаева, И. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебник и практикум для вузов / И. Н. Турчаева, Я. Ю. Таенчук. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 213 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13101-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497378 (дата обращения: 19.01.2022).

4. Деловое администрирование предпринимательства : учебное пособие для вузов / Е. М. Белый [и др.] ; под редакцией Е. М. Белого. —

Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14009-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/496778 (дата обращения: 19.01.2022).

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	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

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);

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 Академии

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме

зачета с оценкой.

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
1.	Отчет о выполнении индивидуального задания	Краткое изложение в письменном виде результатов выполнения индивидуального задания. *Ответы на вопросы возникающие в ходе обсуждения в группе.	25 – задание выполнено полностью 15 – большая часть задания выполнена; 10 – меньшая часть задания выполнена. 0 – обучающийся подготовил отчет несамостоятельно или не завершил в срок.	ПК-18

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания

промежуточной аттестации

№	Форма контроля/ оцениваемые компетенции	Описание мероприятия	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет с оценкой ПК-18	Зачет с оценкой 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 **«Зачтено»** — **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. **«Не зачтено»** — **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решению задач

Разработайте план по созданию корпоративного бизнес - инкубатора:

1. Определите цели создания корпоративного бизнес - инкубатора.
2. Определите задачи создания корпоративного бизнес-инкубатора.
3. Определите показатели, которыми вы будете руководствоваться при отборе стартапов во внутренний бизнес – инкубатор
4. Определите сроки и порядок взаимодействия внутреннего бизнес

– инкубатора и внешних стартапов.

5. Подготовьте презентацию по результатам выполненного задания и представьте ее на последующем семинаре.

Варианты заданий

1. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Фабрика «Свобода»» (производство косметических средств)

2. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Фабрика «Красная заря»» (производство декоративной косметики и парфюмерной продукции)

3. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Nike» (производство и продажа спортивной одежды, обуви и инвентаря)

4. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Добрынинский» (производство кондитерских изделий и тортов)

5. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Магнит-Косметикс» (сеть магазинов по продаже косметики и бытовой химии)

6. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Химчистка «Диана»»

7. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Мультифото» (сеть фотолабораторий)

8. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Tele2» (оператор сотовой связи)

9. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Пиканта» (производство плодоовощных консервов)

10. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Павло-Посадские платки»

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 внутреннего 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

11. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Макдональдс» (ресторан быстрого питания)

12. Проведите презентацию модели 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)

13. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Аскона» (производственное предприятие специализирующиеся на выпуске и продаже через фирменную сеть качественных матрасов)

14. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов

с указанием направлений их деятельности в компанию «Sela» (производство и продажа современной детской и женской одежды)

15. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Фруто-Няня» (детские фруктово–овощные пюре, соки, компоты, кисели)

16. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Детский мир» (сеть магазинов, реализующих детский ассортимент товаров)

17. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Читай - город» (сеть магазинов, реализующих книгопечатную продукцию, а также канцелярские товары и сувениры)

18. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в «Альфа - банке»

19. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Торговый центр «Европейский» (г. Москва)

20. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Айсберри» (компания по производству мороженого и фруктового льда)

21. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Спортмастер» (сеть магазинов, реализующих товары и одежду для спорта)

22. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Красный октябрь» (Производственная компания по изготовлению кондитерских изделий)

23. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «LEGO»

24. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Белый кролик» (сеть магазинов, реализующих книгопечатную продукцию, канцелярские товары и сувениры)

25. Проведите презентацию модели интеграции внешних стартапов с указанием направлений их деятельности в компанию «Сударь» (производство и продажа мужской классической одежды)

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Оценка стоимости бизнеса»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***очная***

Москва 2022

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. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 22

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 23

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 23

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 24

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 24

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Оценка стоимости бизнеса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 № 7.

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 бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки студентов по дисциплинам «Экономика и финансы организации», «Математика».

Знания по дисциплине «Оценка стоимости бизнеса» могут использоваться при изучении дисциплины «Слияние и поглощение бизнеса».

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины **-** формирование у студентов базовой системы знаний в области профессиональной оценочной деятельности в части оценки стоимости бизнеса и имущественного комплекса предприятия.

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;
- формирование базовых навыков самостоятельной работы студентов при оценке стоимости бизнеса.

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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Умение применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации	**ПК-4**	***Знать*****(З):** – методы финансового менеджмента (З1); – методы оценки стоимости активов (З2); – методы анализа бухгалтерской отчетности (З3). ***Уметь*****(У):** – находить необходимые источники информации и отчетность бизнеса и его аналогов(У1); – анализировать данные внешней финансовой отчетности организации(У2). ***Владеть*****(В)** навыками: – формулировать выводы по результатам анализа отчетности и интерпретировать их для целей оценки стоимости конкретного объекта оценки(В1); – прогнозировать изменения показателей оцениваемого бизнеса в доходном подходе исходя из результатов анализа отчетности (В2); – разрабатывать рекомендации по управлению оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала (В3).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, баллов
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный праку4тикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса.	ПК-4 (З1, У1, В1),	2	1	1						12	Реферат/10
Тема 2. Процесс оценки и требования к отчету об оценке стоимости бизнеса.	ПК-4 (З1, З3, У1, У2, В1),	1		1	1					12	Ситуационный практикум/15
Тема 3. Доходный подход в оценке бизнеса.	ПК-4 (З2, З3, У1, У2, В1, В2, В3)	1		1	1					12	Ситуационный практикум/15
Тема 4. Сравнительный подход в оценке бизнеса.	ПК-4 (З2, З3, У1, У2, В1, В2, В3)	1			1					12	Ситуационный практикум/15
Тема 5. Затратный подход в оценке стоимости бизнеса.	ПК-4 (З2, З3, У1, У2, В1, В2, В3)	1			1					12	Ситуационный практикум/15
Тема 6. Согласование результатов оценки.	ПК-4 (З2, З3, У1, У2, В1, В2, В3)	1		1	1					12	Ситуационный практикум/15
Тема 7. Место и роль оценки стоимости бизнеса в системе управления стоимостью компании.	ПК-4 (З2, З3, У1, У2, В1, В2, В3)	1	1	1						7	Эссе /15

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, баллов
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный праку4тикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Всего:		**8**	**2**	**5**	**5**					**79**	**100**
Контроль, час		**9**									**Экзамен**
Общая трудоемкость дисциплины (в часах)		**108**									
Общая трудоемкость дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие, цели, задачи и значение оценки бизнеса.

Объект оценки при оценке стоимости предприятия и бизнеса. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

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

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

При написании тестовых заданий обучающийся должен продемонстрировать не только знание той или иной темы изучаемый

дисциплины, но и умения и навыки, предусмотренные заложенными в данную дисциплину компетенциями, необходимые для решения практических задач, построения умозаключений на основе известного теоретического материала. Каждому тестовому заданию соответствует несколько вариантов ответов. Количество правильных ответов может быть различным, в зависимости от сложности задания.

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**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Понятие, цели, задачи и	Обязательные случаи оценки стоимости	Работа с литературой и интернет-	1.Чеботарев, Н. Ф. Оценка стоимости	Проверка реферата

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
значение оценки бизнеса.	предприятия (бизнеса). Здание на оценку стоимости предприятия (бизнеса). Принципы оценки стоимости бизнеса.	источниками. Подготовка реферата.	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 2.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	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
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 ситуационного практикума.	1.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 2.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?p	Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			age=book&id=279385	
Тема 3. Доходный подход к оценке бизнеса.	Прогнозирование денежных потоков.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка ситуационного практикума.	1.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 2.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.	Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279385	
Тема 4. Сравнительный подход в оценке бизнеса.	Условия применения методов сравнительного подхода при оценке стоимости бизнеса.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка ситуационного практикума.	1.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 2.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	Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			Паблишер, 2016. – 1339 с. : схем., табл. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279385	
Тема 5. Затратный подход в оценке стоимости предприятия (бизнеса).	Подходы и методы оценки стоимости имущества предприятия.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка ситуационного практикума.	1.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 2.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	Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			др. – 5-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 1339 с. : схем., табл. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279385	
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. Классификация премий и скидок в оценке бизнеса.	Работа с литературой и интернет-источниками. Подготовка ситуационного практикума.	1.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 2.Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов : практическое пособие / А. Дамодаран ; Д. Липинский, И. Розмаинский, А.	Отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			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	
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.	1.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 2.Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов : практическое пособие / А. Дамодаран ; Д.	Проверка эссе

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			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	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. 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

2. 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

Дополнительная литература:

1. Блау С.Л. Инвестиционный анализ : учебник / С.Л. Блау. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 256 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров).

URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495752

2. Оценка стоимости имущества : учебник : [16+] / Н.В. Мирзоян, О.М. Ванданимаева, Н.Н. Ивлиева и др. ; под ред. И.В. Косоруковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2017. – 760 с. : ил. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=490815

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. Щербакова, Н. А. Оценка бизнеса : учебное пособие : [16+] / Н. А. Щербакова ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 100 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575027

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

№	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/

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);

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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме

экзамена.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1	Реферат	Краткое изложение в письменном виде результатов теоретического анализа учебно-исследовательской темы.	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	ПК-4 (З1, У1– У2, В1)
2	Ситуационный практикум	Описание реальной ситуации. Вопросы по анализу ситуации,	Оценка отчета по кейсу: 12-15 – работа выполнена в срок, самостоятельно,	ПК-4 (З1 – З3, У1 – У2, В1-В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		включающие необходимые расчеты. Продолжительность выполнения кейса определяется преподавателем.	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 7-11 – 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 4-6 – 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 1-3 – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют	
3	Эссе.	Умение обучающегося письменно излагать суть поставленной	10-15 – грамотное использование терминологии, свободное изложение	ПК-4 (З2, З3, У1 – У2, В1-В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		проблемы. Самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием методического инструментария дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	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, необоснованность или ошибочность выводов, неполнота или ошибочность аргументации собственной точки зрения	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен ПК-4	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	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,

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	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	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программ

<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.

<u>Примерные темы для написания эссе</u>

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 ситуационным практикумам

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.

Задание ситуационного практикума №1. (к теме 2. Процесс оценки и требования к отчету об оценке стоимости бизнеса.).

Ознакомьтесь с условиями блока исходных и расчетных данных для проведения практикума.

Спланируйте процесс оценки рыночной стоимости 100% акций ПАО «Телеком» по состоянию на 01.01.2017 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 2017 года.

Составьте полный список источников необходимой информации для оценки рыночной стоимости 100% акций ПАО «Телеком».

Задание ситуационного практикума №2. (к теме 3. Доходный подход к оценке бизнеса).

Оцените стоимость ПАО «Телеком» по состоянию на 01.01.2017 г., заполнив для этого таблицы 5, 6, 9-12 блока исходных и расчетных данных для проведения практикума.

Задание ситуационного практикума № 3. (по Теме 4. Сравнительный подход к оценке бизнеса.)

Оцените стоимость ПАО «Телеком» сравнительным подходом по состоянию на 01.01.2017 г., заполнив для этого таблицы 14-17 задания 3.

Задание ситуационного практикума № 4. (по Теме 5. Затратный подход к оценке бизнеса.)

Оцените стоимость ПАО «Телеком» затратным подходом по состоянию на 01.01.2017 г.

Задание ситуационного практикума № 5. (по Теме 6. Согласование результатов оценки.)

- По результатам заданий №№ 2-4 проведите согласование результатов и выведите итоговую величину стоимости оцениваемого бизнеса. Обоснуйте выбор весовых коэффициентов с помощью какого-либо метода выбора весов.

- Используя данные заданий 2-4, определите стоимость акций акционера АО «Собственник 2».

Блок исходных и расчетных данных для проведения ситуационного практикума.

Целью оценки является определение рыночной стоимости 100% пакета акций ПАО «Телеком» по состоянию на 01.01.2017 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 2017 года.

Дополнительная информация: уставный капитал на дату оценки состоит из 620 000 000 штук именных обыкновенных бездокументарных акций, номинал 0,1 рубля.

Вид деятельности – деятельность в области электросвязи. Доля выручки от продаж от оказания услуг связи в общем объеме выручки от продаж эмитента - 97,7% (90,2% - услуги мобильной связи, 7,5% - услуги фиксированной (проводной) связи, 2,3% - продажа мобильных устройств).

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 2015-2018 годы[1]

	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019[2] год
Валовой внутренний продукт, темп прироста%						
базовый	0,6	-3,9	0,7	1,9	2,4	2,2
консервативный			-1,0	1,3	2,3	1,6
целевой			2,3	3,3	4,4	4,5
Промышленность, %						
базовый	1,7	-3,3	0,6	1,5	1,9	2,1
консервативный			-0,5	1,3	1,5	1,3
целевой			2,0	2,8	3,4	3,2
Индекс потребительских цен, %						
базовый	11,4	12,9	6,5	4,9	4,5	4,0
целевой				4,0	4,0	4,0

Таблица 3 - Прогноз объема услуг связи (% к предыдущему году в сопоставимых ценах)[3]

	2014 год факт	2015 год оценка	2016 год прогноз	2017 год прогноз	2018 год прогноз
Темп роста объема услуг связи	100,5	100,2	100,8	101,4	101,3
Темп роста почтовой связи	98,6	91,2	100,0	100,1	100,2
Темп роста междугородной,	91,5	91,2	91,5	92,4	90,8

[1]Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/20151026

[2] Сценарные условия, основные параметры прогноза социально–экономического развития российской федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/

[3] Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/20151026

внутризоновой, международной связи					
Темп роста местной телефонной связи	94,5	94,0	96,0	95,1	94,6
Темп роста документальной электросвязи	107,4	107,9	103,3	105,7	106,9
Темп роста подвижной связи	99,2	102,5	100,7	101,3	101,2
Темп роста радиосвязи, радиовещания, телевидения и спутниковой связи	95,1	104,4	101,6	101,8	101,8

В 2019 году по прогнозам Минэкономразвития России темп роста в отрасли «Транспорт и связь» составит 103,9%[4].

Оцените рыночную стоимость ПАО «Телеком» доходным подходом, если имеется следующая исходная информация:

Таблица 4 - Отчет о финансовых результатах ПАО "Телеком" за 2013-2016 гг. (млн. руб.)

Наименование показателя	Код строки	За 2013 г.	За 2014 г.	За 2015 г.	За 2016 г.
Выручка	2110	254 453,00	273 576,00	288 625,00	289 287,00
Себестоимость продаж	2120	(128 202,00)	(135 424,00)	(154 878,00)	(158 806,00)
Валовая прибыль (убыток)	2100	126 251,00	138 152,00	133 747,00	130 481,00
Коммерческие расходы	2210	(29 067,00)	(28 257,00)	(27 518,00)	(28 161,00)
Управленческие расходы	2220	(21 936,00)	(20 857,00)	(19 385,00)	(20 462,00)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	75 248,00	89 038,00	86 844,00	81 858,00
Доходы от участия в других организациях	2310	-	117,00	217,00	1 733,00
Проценты к получению	2320	5 618,00	6 590,00	5 301,00	5 181,00
Проценты к уплате	2330	(8 887,00)	(12 741,00)	(14 009,00)	(14 414,00)
Прочие доходы	2340	1 760,00	5 061,00	21 521,00	17 636,00
Прочие расходы	2350	(18 885,00)	(14 705,00)	(52 516,00)	(35 431,00)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	54 854,00	73 360,00	47 358,00	56 563,00

[4] Сценарные условия, основные параметры прогноза социально–экономического развития российской федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/

Наименование показателя	Код строки	За 2013 г.	За 2014 г.	За 2015 г.	За 2016 г.
Текущий налог на прибыль	2410	(8 587,00)	(15 055,00)	(8 060,00)	(10 726,00)
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	744,00	249,00	446,00	176,00
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(2 774,00)	(1 086,00)	(1 870,00)	(893,00)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(353,00)	1 220,00	12,00	130,00
Прочее	2460	239,00	36,00	(1 905,00)	(11,00)
Чистая прибыль (убыток)	2400	43 379,00	58 475,00	35 535,00	45 063,00

Таблица 5 - Динамика и структура показателей отчета о прибылях и убытках ПАО "Телеком" за 2013 - 2016 гг. (%.)

Показатель	Динамика, в %			Структура, в %			
	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
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		**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**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	2016					
	2017					
	2018					
	2019					
Всего (млн. руб.)						

а.

Таблица 7 - Дополнительная информация

	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**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 – 11,36% араметры для расчета по CAPM необходимо получить самостоятельно http://people.stern.nyu.edu/adamodar/ (data – current data - Risk Premiums for Other Markets; data – current data - Levered and Unlevered Betas by Industry (Emerging Markets))				

Таблица 8 - Бухгалтерский баланс
ПАО "Телеком" за 2013 - 2016 гг. (млн. руб.)

Наименование показателя	**Код строки**	**На 31 декабря 2013г.**	**На 31 декабря 2014 г.**	**На 31 декабря 2015 г.**	**На 31 декабря 2016 г.**
АКТИВ I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1110	212,00	262,00	341,00	502,00
Нематериальные активы					

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2013г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2016 г.
Результаты исследований и разработок	1120	6,00	3,00	1,00	-
Основные средства	1150	185 084,00	181 796,00	201 964,00	197 386,00
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-	-
Финансовые вложения	1170	113 510,00	144 341,00	117 023,00	143 810,00
Отложенные налоговые активы	1180	2 129,00	3 379,00	1 475,00	1 354,00
Прочие внеоборотные активы	1190	27 339,00	31 354,00	34 176,00	44 767,00
Итого по разделу I	**1100**	**328 280,00**	**361 135,00**	**354 980,00**	**387 819,00**
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1210	1 530,00	1 868,00	1 294,00	1 764,00
Запасы					
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	877,00	942,00	503,00	586,00
Дебиторская задолженность	1230	10 570,00	10 072,00	11 570,00	15 317,00
Финансовые вложения	1240	30 298,00	57 585,00	55 160,00	27 720,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	748,00	8 990,00	21 311,00	14 415,00
Прочие оборотные активы	1260	11 777,00	9 393,00	10 829,00	15 488,00
Итого по разделу II	**1200**	**55 800,00**	**88 850,00**	**100 667,00**	**75 290,00**
БАЛАНС	**1600**	**384 080,00**	**449 985,00**	**455 647,00**	**463 109,00**
ПАССИВ	1310	62, 00	62, 00	62, 00	62, 00
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)					
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	214,00	214,00	214,00	213, 00
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1 878,00	1 878,00	1 878,00	1 878,00
Резервный капитал	1360	3,00	3,00	3,00	3,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	150 334,00	170 304,00	165 843,00	160 910,00

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2013г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2016 г.
Итого по разделу III	**1300**	**152 491,00**	**172 461,00**	**168 000,00**	**163 066,00**
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410	126 033,00	129 587,00	158 596,00	173 428,00
Заемные средства					
Отложенные налоговые обязательства	1420	11 040,00	11 687,00	14 046,00	15 070,00
Оценочные обязательства	1430	5 736,00	24 756,00	4 958,00	5 001,00
Прочие обязательства	1450	1 720,00	2 168,00	2 303,00	2 645,00
Итого по разделу IV	**1400**	**144 529,00**	**168 198,00**	**179 903,00**	**196 144,00**
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1510	21873,00	19 973 000,00	49 301 000,00	47 285 000,00
Заемные средства					
Кредиторская задолженность	1520	31353,00	36 516 000,00	36 440 000,00	38 614 000,00
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	22 488,00	40 779,00	7 372,00	2 789,00
Прочие обязательства	1550	11 346,00	12 058,00	14 631,00	15 211,00
Итого по разделу V	**1500**	**87 060,00**	**109 326,00**	**107 744,00**	**103 899,00**
БАЛАНС	**1700**	**384 080,00**	**449 985,00**	**455 647,00**	**463 109,00**

Расчет элементов денежного потока и стоимости объекта оценки предлагаем провести в следующих таблицах:

Таблица 9 - Расчет выручки от продаж

	2017	2018	2019	2020	Постпрогнозный период
Темп прироста					
Выручка от продаж					

Таблица 10 - Расчет потребности в оборотном капитале

	2017	2018	2019	2020	Постпрогнозный период
Выручка от продаж					

Норма ЧОК					
Требуемый ЧОК					
Прирост (изменение) ЧОК					

Таблица 11 - Расчет величины чистой прибыли

	2017	2018	2019	2020	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					
	2017	2018	2019	2020	Постпрогнозный период
Чистая прибыль					
+ начисленная амортизация					
+/- изменение долгосрочной задолженности					

Расчет денежного потока					
	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**Постпрогнозный период**
- 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					

Данные для оценки стоимости ПАО «Телеком» сравнительным подходом

Таблица 13 – Информация об организациях-аналогах и оцениваемой организации

Организация-аналог	Вид деятельности	Доля выручки от основного вида деятельности, %	Численность сотрудников, человек
Аналог 1	Предоставление регулируемых и нерегулируемых услуг связи	70,6	9 073
Аналог 2	Предоставление услуг сотовой радиотелефонной связи	97,79	30 789
Аналог 3	Местная связь и услуги передачи данных	60,0	147 235
Аналог 4	Местная связь и документальная электросвязь	73,2	5 154
ПАО «Телеком»	Оказание услуг связи	97,7	14 506

Таблица 14 – Структура капитала сопоставимых компаний на 01.01.2016 г.

Организация-аналог	Единицы измерения	Всего активы (валюта баланса)	Основные средства	Оборотные активы	Запасы	Дебиторская задолженность	Денежные средства	Собственный капитал	Всего обязательства	Долгосрочные обязательства	Краткосрочные обязательства
Аналог 1	млн.руб.	109 093	59 074	7 211	289	5 555	304	97 194	11899	4 244	7 655
	%	100									
Аналог 2	млн.руб.	539 136	182 601	130 270	758	42 735	14 319	35 812	503324	351 331	151 993
	%	100									
Аналог 3	млн.руб.	569 821	319 851	60 377	3 503	44 999	3 422	279 906	289 915	161 011	128 904
	%	100									
Аналог 4	млн.руб.	12 809	6 031	2 744	418	1 122	119	8 362	4447	1 749	2 698
	%	100									
Среднее	%	**100**									
Медиана	%	**100**									
ПАО “Телеком”	млн.руб.										
	%	100									

Таблица 15 – Структура финансовых результатов сопоставимых компаний

Организация-аналог	Выручка от продаж		Прибыль от продаж		Прибыль до налогообложения		Налог на прибыль	Чистая прибыль	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	млн. руб.	%
Аналог 1	39 485	100	10 440		16 085		3152	12 503	
Аналог 2	315 595	100	72 852		14 405		5210	6 688	
Аналог 3	283 170	100	32 908		25 591		4899	21 565	
Аналог 4	7 923	100	1 482		1 090		311	789	
Среднее		100							
Медиана		100							
ПАО “ Телеком ”		100							

Таблица 16 – Сравнительный анализ коэффициентов сопоставимых компаний.

Организация-аналог	Ктл (оборотные активы/ краткосрочные обязательства)	Кбл (наиболее ликвид-ные активы/ краткосрочные обязательства)	Доля ОС в валюте баланса (основные средства/ валюта баланса)	Кавт (собственный капитал/ валюта баланса)	Коб активов (выручка от продаж / средние общие активы)	Рент. продаж (прибыль от продаж/ выручка)	Плечо рычага (соотношение заемных и собственных средств)	Рент. СК (чистая прибыль/ средняя величина собственного капитала)
Аналог 1								
Аналог 2								
Аналог 3								
Аналог 4								
Среднее								
Медиана								
ПАО “ Телеком ”								

Таблица 17 – Данные для расчета мультипликаторов методом рынка капитала

						Мультипликаторы		
Организация-аналог	**Средняя цена акции, руб.**	**Количество обыкновенных акции, млн. штук**	**Балансовая стоимость акции, руб.**	**Чистая прибыль на одну акцию. EPS, руб.**	**Выручка на одну акцию, руб.**	**Инвестированный капитал / Выручка EV/S**	**Инвестированный капитал / Прибыль до налогообложения EV / EBIT**	**Цена / Баланс. стоимость P / BV**
Аналог 1	531	79, 746						
Аналог 2	210,9	2066,414						
Аналог 3	91,26	2574,915						
Аналог 4	0,142	20549,362						
Среднее								
Медиана								
ПАО “ Телеком ”	*854*	*620*						
Стоимость по мультипликаторам	-	-	-	-	-			
Весовые коэффициенты	-	-	-	-	-			
Стоимость ПАО «Телеком» до поправок								
Применение корректировок (премий и скидок)								
Поправка на недостаток/избыток ЧОК								
Поправка на избыточные активы								
Итоговая стоимость								

Определите стоимость ПАО «Телеком» при условии, что акции организации не котируются на рынке.

Данные для оценки стоимости ПАО «Телеком» затратным подходом

По результатам проведенного анализа оценщиком не было выявлено специализированных активов у оцениваемого бизнеса.

Таблица 18 – Оценка рыночной стоимости активов на 01.01.2017 года

Наименование активов	Балансовая стоимость, млн. руб.	Остаточная балансовая стоимость, млн. руб.	Рыночная стоимость, млн. руб.
Основные средства			
1. Здания	62 904	37 742	44 823
2. Сооружения и передаточные устройства	355 817	135 629	161 074
3. Машины и оборудование	20 302	3 562	4 230
4. Транспортные средства	2 885	506	601
5. Инструмент и инвентарь	1 056	185	220
6. Непроизводственные основные средства	3 888	682	810
7. 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

Данные для согласования оценки стоимости ПАО «Телеком»

Обоснуйте выбор весовых коэффициентов с помощью какого-либо метода выбора весов.

Таблица 19 – Таблица согласования результатов

Показатель	Доходный	Сравнительный	Затратный

	подход	подход	подход
Величина стоимости			
Весовой коэффициент			
Итог стоимости			

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание 1-го 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 в оценке бизнеса
8. Нормализация бухгалтерской (финансовой) отчетности в оценке бизнеса
9. Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности в оценке бизнеса
10. Содержание и структура отчета об оценке стоимости предприятия (бизнеса). Требования к отчету об оценке стоимости предприятия (бизнеса)
11. Основные положения доходного, сравнительного и затратного подходов к оценке стоимости предприятия (бизнеса)
12. Методы доходного подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) и условия их применения
13. Методы сравнительного подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) и условия их применения
14. Методы затратного подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса) и условия их применения
15. Преимущества и недостатки методов оценки стоимости предприятия (бизнеса)
16. Методы согласования результатов оценки стоимости предприятия (бизнеса), полученных в рамках используемых методов и подходов
17. Классификация денежных потоков при оценке предприятия (бизнеса) и их прогнозирование
18. Методы расчета ставки дисконтирования при оценке стоимости предприятия (бизнеса)
19. Методы расчета остаточной (терминальной) стоимости
20. Критерии отбора сопоставимых компаний при оценке

стоимости предприятия (бизнеса) сравнительным подходом

21. Применение оценочных мультипликаторов при оценке стоимости предприятия (бизнеса)

22. Оценка стоимости активов и обязательств организации при оценке стоимости предприятия (бизнеса) затратным подходом

23. Порядок внесения поправок к итоговой величине стоимости предприятия (бизнеса) на уровень контроля

24. Порядок внесения поправок к итоговой величине стоимости предприятия (бизнеса) на степень ликвидности

25. Стратегии управления стоимостью бизнеса

Задание 2-го 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.

Задание 3-го типа.

Задание № 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

Прогнозный период	Денежный поток (млн. руб.)
2-ой год	170
3-ий год	185
4-ый год	190

Задание № 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

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	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

Задание № 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%.

Задание № 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

Задание № 6

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

Задание № 7

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

Задание № 8

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	4 050 000	4 050 000

Показатель	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Рыночная стоимость, тыс. руб.
займам и кредитам		
кредиторская задолженность	605 000	605 000
прочие пассивы	500 000	525 000

Задание № 9

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%.

Задание № 10

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

Задание № 11

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

Задание № 12

Рассчитайте денежный поток для собственного капитала. Данные для расчета приведены ниже.

Показатель	Тыс. руб.

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

Задание № 13

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

Задание № 14

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%.

Задание № 15

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

Задание № 16

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

Задание № 17

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

Задание № 18

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

Задание № 19

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%.

Задание № 20

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

Задание № 21

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

Задание № 22

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

Задание № 23

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

Показатель	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Рыночная стоимость, тыс. руб.
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

Задание № 24

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%.

Задание № 25

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Культура речи в профессиональных коммуникациях»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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....8
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....9
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....14
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины....15
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине....15
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 информационно-справочные системы....15
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....16

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Культура речи в профессиональных коммуникациях» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 № 7.

Дисциплина «Культура речи в профессиональных коммуникациях» 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 относится к вариативной части Блока 1 по программам бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент как дисциплина по выбору.

Для изучения студентами дисциплины «Культура речи в профессиональных коммуникациях» требуются знания и навыки школьного курса «Русский язык».

Знания по дисциплине «Культура речи в профессиональных коммуникациях» могут использоваться при освоении дисциплин «Технологии деловых коммуникаций», «Деловой имидж».

Дисциплина изучается на 1 курсе в 1 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Культура речи в профессиональных коммуникациях» является формирование у обучающихся способности к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

Задачами дисциплины:

- раскрытие сущности и содержания основных категорий и понятий *культуры речи*;
- развитие у студентов умения оптимально использовать средства русского языка в устном и письменном общении,

- обобщение, систематизация и углубление знаний о нормах русского литературного языка;
- уяснение 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)
- изучение особенностей построения текстов документов;
- развитие умения выбирать языковые средства, отвечающие жанру и форме документа, и создавать на базе выбранных языковых средств текст документа;
- воспитание студентов средствами самой дисциплины: воспитание уважительного отношения к собеседнику в процессе общения; развитие стремления создавать вокруг себя доверительные отношения и позитивную, творческую атмосферу; поощрение желания проявлять искренний интерес к собеседнику и к обсуждаемой проблеме.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	ОК-4	**Знать:** - особенности построения текста официально-делового, научного и публицистического стиля (З1); - основные нормы русского литературного языка: орфоэпические, акцентологические, грамматические, лексические, орфографические, пунктуационные (З2); - слагаемые культуры деловой речи(З3); **Уметь:** -анализировать и редактировать тексты различных стилей русского литературного языка с точки зрения нормативности, логики построения, аргументации и эффективности использования тех или иных языковых средств;(У1) - употреблять слова в речи в соответствии с их значением, правильно образовывать формы слов, строить предложения (У2); - анализировать устную и письменную речь с точки зрения правильности, точности, чистоты, уместности, выразительности словоупотребления и эффективности использования тех или иных языковых средств (У3). **Владеть:** - навыками правильно, непротиворечиво, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (В1); - навыками создания текстов официально-делового, научно-учебного, публицистического стилей (В2) - навыками использования речевых и этикетных средств для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (В3).;	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Культура речи как инструмент деловой коммуникации и её слагаемые	ОК-4 (З3,У3,В3)							1			Тренинг «Культура речи»/10
Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью.	ОК-4 (З2,У2,В1)							1			Тренинг «Правильность речи. Основные ошибки в речи и способы их преодоления»/10 Тест/10
Тема 3. Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство.	ОК-4 (З3,У3,В3							1			Тренинг «Качества культурной речи» /10
Тема 4. Стили речи. Черты и жанры официально-делового стиля.	ОК-4 (З1,У1,В1)							1			Тренинг «Анализ и создание текстов официально-делового стиля»/10
Тема 5. Документ. Нормы письменной деловой речи.	ОК-4 (З1, У1,В1)							1			Тренинг «Официально-деловой стиль – язык документов»/10
Тема 6. Научный и публицистический стили речи. Правила построения текстов различных стилей речи.	ОК-4 (З1, У1,В1)							1			Тренинг «Анализ и создание текстов научного и публицистического стиля»/10 Тест/10

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 7. Культура устной речи	ОК-4 (З2,З3; У1,У2, У3,В1,В2,В3)		1					1			Тренинг «Совершенствование навыков устной речи»/10 Доклад-презентация/10
Всего:	**ОК-4**		**1**					**7**		**96**	**100**
Контроль, час	**4**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Культура речи как инструмент деловой коммуникации и её слагаемые

Определение понятия «культура речи». Нормативный, коммуникативный и этический аспекты культуры речи. Современный русский язык начала XXI века: основные тенденции развития и трансформации. Литературный язык, жаргон, просторечие: сферы использования и отличительные черты. 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. Грамматическая норма русского языка. Речевые ошибки и способы их устранения. Лексические нормы. Термины как основа специального языка. Особый статус терминов в языке. 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. Роль богатого словарного запаса в формировании речевого портрета предпринимателя. Логические ошибки как результат неправильного словоупотребления. Употребление слова без учёта лексического значения. Речевая избыточность и речевая недостаточность. Причины коммуникативных неудач.

Тема 4. Стили речи. Черты и жанры официально-делового стиля.

Функциональные стили русского литературного языка. Основные жанры, черты, сфера функционирования официально-делового стиля. Подстили официально-делового стиля. Специфика делового взаимодействия. Жанры устной и письменной деловой речи. Официальные и неофициальные ситуации общения. Несоответствие избранного говорящим уровня официальности характеру ситуации как типичная коммуникативная ошибка. Необходимость учёта ситуации общения. Лексика деловой речи.

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, бизнес-план и др.) Общие требования, предъявляемые к письменной деловой речи: достоверность; актуальность; аргументированность; полнота информации; лаконизм (краткость) изложения. Типичные ошибки в текстах деловых писем.

Тема 6. Научный и публицистический стили речи. Правила построения текстов различных стилей речи.

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 7. Культура устной речи

Монологические и диалогические виды устной речи. Подготовка устного доклада, интервью. Методы подачи материала. Совершенствование навыков устной речи. Соотношение подготовленности и импровизации в устном выступлении. Логика и аргументация. Полемическое мастерство.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Культура речи в профессиональных коммуникациях» 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 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 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 «Культура речи в профессиональных коммуникациях» 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 (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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
1	**2**	**3**	**4**	**5**
Тема 1. Культура речи как инструмент деловой коммуникации и её слагаемые	Современный русский язык начала XXI века: основные тенденции развития и трансформации. Литературный язык, жаргон, просторечие: сферы использования и отличительные черты.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к тренингу	Литература к теме	Тренинг
Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы	Речевые ошибки и способы их устранения. Лексические нормы. Особый статус терминов в языке. Термины и профессионализмы	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к тренингу, подготовка к тесту	Литература к теме	Тренинг Тест

Наименование темы	вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
1	2	3	4	5
овладения грамотной речью.	в речи предпринимателя. Значение иноязычных слов, часто употребляемых в области политики, экономики, культуры.			
Тема 3. Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство.	Характеристика основных качеств культурной речи.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к тренингу	Литература к теме	Тренинг
Тема 4. Стили речи. Черты и жанры официально-делового стиля.	Функциональные стили русского литературного языка. Основные жанры, черты, сфера функционирования официально-делового стиля.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к тренингу	Литература к теме	Тренинг
Тема 5. Документ. Нормы письменной деловой речи.	Документ как способ реализации письменной деловой речи. Приемы унификации языка служебных документов. Правила оформления документов.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к тренингу	Литература к теме	Тренинг
Тема 6. Научный и публицистический стили речи. Правила построения текстов различных стилей речи.	Сфера, функции, лексика, основные черты и жанры научного стиля. Публицистический стиль как средство воздействия на аудиторию: черты, жанры, сфера использования.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к тренингу	Литература к теме	Тренинг Тест
Тема 7. Культура устной речи	Монологические и диалогические виды устной речи. Подготовка устного	Работа с литературой, источниками в сети Internet.	Литература к теме	Тренинг Доклад-презентация

Наименование темы	вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
1	2	3	4	5
	доклада, интервью.	Подготовка к тренингу, подготовка доклада-презентации		

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Культура речи и деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. В. Химик [и др.] ; ответственные редакторы В. В. Химик, Л. Б. Волкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 308 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07792-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494489

2. Панфилова, А. П. Культура речи и деловое общение в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / А. П. Панфилова, А. В. Долматов ; под общей редакцией А. П. Панфиловой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 231 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04378-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489295

Дополнительная литература:

1. Панфилова, А. П. Культура речи и деловое общение в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Панфилова, А. В. Долматов ; под общей редакцией А. П. Панфиловой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03228-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491069

2. Панфилова, А. П. Культура речи и деловое общение в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Панфилова, А. В. Долматов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 258 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03233-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491323

3. Культура речи и деловое общение : учебник и практикум для вузов / В. В. Химик [и др.] ; ответственные редакторы В. В. Химик, Л. Б. Волкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 308 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00358-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489529

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Справочно-информационный портал ГРАМОТА.РУ – русский язык для всех.	www.gramota.ru
2.	Русский язык. Говорим и пишем правильно: культура письменной речи.	www.gramma.ru
3.	СЛОВАРИ.РУ – электронная библиотека словарей русского языка: толковые, иностранных слов, орфографический, семантический.	www.slovari.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);

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 Академии.

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 информационно-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 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/

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 «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 оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Тренинг	Интерактивное практическое занятие	10-9 баллов – студент выполнил все задания тренинга, не допустив ошибок или допустив 1 ошибку 8-7 баллов - студент выполнил все задания тренинга, допустив 2-3 ошибку 6-5 баллов –. студент выполнил все задания тренинга, допустив 4-5 ошибок 4-3 балла– студент выполнил не менее половины заданий тренинга, допустив 1-3 ошибки 2-1 балла- студент выполнил не менее половины заданий	ОК-4 (З1,З2,З3; У1,У2, У3,В1,В2,В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			тренинга, допустив 4-6 ошибки 0 баллов – студент выполнил менее половины заданий тренинга, допустил более 6 ошибок	
2.	Доклад-презентация	Самостоятельная работа обучающегося, представляющая собой публичное выступление по представлению полученных результатов изучения темы, оформленных в виде слайдов	10-9– доклад соответствует теме, презентация грамотно построена, легка для понимания, докладчик свободно владеет материалом. 7-8 – доклад в основном соответствует теме, докладчик владеет материалом, но есть некоторые недочеты в оформлении и представлении темы. 6-5– доклад выполнен в основном правильно, но есть значительные ошибки, докладчик читает по презентации, затрудняется с ответом на вопросы. 4-1 – доклад содержит менее 10 слайдов, не структурирован, тема плохо раскрыта, докладчик значительно затрудняется с ответом на вопросы.	ОК-4 (З1,З2,З3; У1,У2, У3,В1,В2,В3)
3.	Тест	Тестовые задания по нормам русского литературного языка (20 вопросов)	10 баллов – 0-1 ошибка; 9 баллов – 1 ошибка; 8 баллов – 2 ошибки; 7 баллов – 3 ошибки; 6 баллов – 4 ошибки; 5 баллов – 5 ошибок; 4 балла – 6 ошибок; 3 балла – 7 ошибок; 2 -1 балл – 8 ошибок; 0 баллов – более 8 ошибок.	ОК-4 (З1,З2,З3; У1,У2, У3,В1,В2,В3)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Культура речи в профессиональных коммуникациях» проводится в форме зачета**.**

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачёт ОК-4	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 неправильные или неполные. Задачи не решены.

Примерные задания к тренингу «Культура речи» по теме 1.

Отработка навыка правильного использования лексики литературного языка, умения отличать её от жаргона и просторечия, употреблять слова в соответствии с коммуникативными целями и ситуацией общения

Задание 1.

Охарактеризуйте каждое из данных для анализа 5 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.

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.

<u>Примерные задания к тренингу «Правильность речи. Основные ошибки в речи и способы их преодоления» по теме 2.</u>

Отработка навыков правильной постановки ударения в словах и их использования в речи в соответствии с лексическим значением, грамотного построения предложений и выбора правильных 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, оптовый.

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

Задание 5. Исправьте ошибки в конструкциях, 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.

Примерные задания к тренингу «Качества культурной речи» по теме 3.

Отработка навыка анализа и создания текста с учётом качеств культурной речи: уместности, точности, логичности, богатства.

Задание 1. Придайте тексту разговорного стиля литературную форму.

Ёо, чувак! Если ты читаешь этот текст, то врубаешься в тему. Энергия, драйв и скорость – вот что определяет мою жизнь. Я люблю экстрим, люблю острые ощущения, люблю, когда адреналин зашкаливает и сносит башку. Я без этого не могу, чувак, и знаю, что ты меня понимаешь. Мне глубоко по барабану: скейтборд или паркур, ролики или байк, до тех пор, пока мне есть чему бросить вызов. И это круто!

Задание 2. 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 3. 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.

Примерные задания к тренингу «Анализ и создание текстов официально-делового стиля» по теме 4.

Отработка навыка определения принадлежности текста к определенному стилю, умения излагать информацию, придерживаясь правил официально-делового стиля.

Задание 1. Перед вами текст на одну и ту же тему, созданный в разных стилях. 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. Гроза – атмосферное явление, заключающееся в электрических разрядах между так называемыми кучево-дождевыми облаками или между облаками и земной поверхностью, а также находящимися на ней предметами. Эти разряды-молнии сопровождаются осадками в виде ливня, иногда с градом и сильным ветром...

2. До ближайшей деревни оставалось еще верст десять, а большая темно-лиловая туча, взявшаяся бог знает откуда, без малейшего ветра, но быстро продвигалась к нам. Солнце, еще не скрытое облаками, ярко освещает ее мрачную фигуру и серые полосы, которые от нее идут до самого горизонта. Изредка, вдалеке вспыхивает молния и слышится слабый гул, постепенно усиливающийся, приближающийся и переходящий в раскаты, обнимающие весь небосклон...

3. Как передает наш корреспондент, вчера над центральными районами Пензенской области прошла небывалой силы гроза. В ряде мест были повалены телеграфные столбы, порваны провода, с корнем вырваны столетние деревья. В двух деревнях возникли пожары в результате удара молнии.

4. Доводим до Вашего сведения, что вчера вскоре после полуночи над районным центром и прилегающей к нему местностью пронеслась сильная гроза, которая продолжалась около часа. Скорость ветра достигала 30-35 метров в секунду. Причинен значительный ущерб собственности нескольких колхозов, исчисляемый сотнями тысяч рублей.

5. Ну и гроза прошла сегодня над нами! Поверишь ли, я человек не робкого десятка, да и то испугался насмерть. Сначала все было тихо, нормально, я уже собрался было лечь спать, как вдруг сверкнет ослепительная молния и бабахнет гром, да с такой силищей, что весь наш домишко задрожал...

Задание 2. Студенты делятся на группы, каждая из которых придумывает и записывает небольшой сюжет на любую тему (5-7 предложений) и передает своим соперникам. Задача каждой команды – создать тексты на предложенную тему в разных стилях (научном, официально-деловом, публицистическом, художественном, научном). См. образец в задании 1.

Задание 3. Определите стиль текста. Аргументируйте свой ответ, указав на характерные стилевые черты

Финансовая ответственность как вид юридической ответственности представляет собой совокупность общественных отношений, возникающих

между государством, в лице его специальных органов и правонарушителем вследствие совершения последним виновных действий (бездействий). При этом, правовая природа ответственности должна учитываться как законодателем, позволяя создавать более эффективные алгоритмы регулирования финансовых отношений, так и правоприменителем, позволяя ему как можно точнее реализовывать предоставленные ему законом права, а также соблюдать основные принципы привлечения к юридической ответственности.

Примерные задания к тренингу «Официально-деловой стиль – язык документов» по теме 5.

Отработка навыка создания и редактирования 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.

<u>Примерные задания к тренингу «Анализ и создание текстов научного и публицистического стиля» по теме 6</u>

Отработка навыка определения стилевой принадлежности текста, редактирования и написания 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. Напишите эссе в публицистическом стиле на одну из предложенных тем или обзор на любую тему, согласованную с преподавателем. Объем не менее 300 слов.

1. Моя будущая профессия предприниматель
2. Что значит найти себя?
3. Личные качества предпринимателя.
4. Интернет – альтернатива реальности?
5. Должны ли быть границы «свободы слова»?
6. «Свобода одного человека заканчивается там, где начинается свобода другого» (М. Бакунин)

7. Как должна выглядеть школа (университет) будущего?
8. Какую роль играет высшее образование в современном обществе?
9. «Человек создан для счастья как птица для полета!» (В.Г. Короленко)
10. Литература и политика: вопросы взаимовлияния.
11. Неизбежны ли социальные конфликты в современном обществе?
12. Что несет прогресс человечеству?
13. Образы будущего в литературе и кинематографе.
14. Проблемы общества потребления.
15. Индивидуализм или коллективное мышление?

Задание 3. 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.

Примерные задания к тренингу «Совершенствование навыков устной речи» по теме 7.

Отработка навыка устной речи (составление плана речи, аргументация, полемические приемы).

Задание 1. Определите вид аргументации в примерах. Если аргументация некорректна, укажите - почему?

Поскольку риск, как говорится, благородное дело, и очевидно, что дача взятки должностному лицу, безусловно, представляет собой риск, отсюда с необходимостью по правилам логики следует, что дача взятки должностному лицу является благородным делом.

Если бы я был богат, то купил бы автомобиль. Если бы я был бесчестен, то украл бы его. Однако я не куплю автомобиль и не украду его. Так что я не богат и не бесчестен.

Вы, должно быть, согласны с моим вариантом прогноза, поскольку такой компетентный специалист, как вы, не может не предпочесть солидную работу шарлатанству и дешевке.

Задание 2. Выберите один из приведенных ниже афоризмов в качестве темы для выступления. Смысл афоризма должен быть вам понятен, а рассматриваемая в нем проблема – близка и интересна. Подготовьте трехминутное выступление

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)

Примерные темы докладов

1. Язык эффективного общения современного человека.
2. Имидж современного делового человека: речь, манера общения.
3. Спор и его виды.
4. СМИ и культура речи.
5. Жаргоны и культура речи.
6. Основные особенности разговорного стиля современного русского языка.
7. Язык молодежи.
8. Иностранные слова в современной речи: за и против.
9. Проблемы языковой культуры в современном российском обществе.
10. Нормы этикета при письменном общении. Культура речи в официальной, деловой и дружеской переписке.
11. Языковой вкус. Языковая норма. Языковая агрессия.
12. Речевое (языковое) манипулирование сознанием современного человека.
13. «Словесные шаблоны» для деловых бесед и переговоров.
14. Невербальные средства общения
15. Виды и причины языковых ошибок и коммуникативных неудач
16. Роль культуры речи в создании имиджа предпринимателя.

Примерный тест «Нормы русского литературного языка»

1. Согласно нормам литературного языка, принятым в условиях официального общения, ударение падает на второй слог в слове «…»

а) со-бра-ла
б) пре-ми-ро-вать
в) (ты) вклю-чишь
г) о-бле-гчить

2. Лексические нормы русского литературного языка в употреблении фразеологизмов нарушены в предложении…
а) Ваше дело гроша ломаного не стоит.
б) Наш герой сварил эту кашу, а расхлёбывать будут другие.
в) Я здесь не ко двору.
г) Телеграф открыт круглые сутки.

3. Найдите в предложениях нарушения лексических норм русского литературного языка. Постройте и запишите предложения согласно нормам русского литературного языка.
1. Вы имеете ко всему этому непосредственное значение.
2. Рисунки получились немного неудачливые.
3. Внутренний интерьер комнаты располагает к отдыху.
4. Это предприятие было когда-то гордыней нашей Родины.

4. Выберите подходящее по смыслу слово:

1. (Этикетные, этические) нормы не позволяли ему брать котлету руками.
2. (Референт, рефери) подбежал к месту предполагаемого падения мяча.
3. Этот (абонент, абонемент) дает вам право на посещение бассейна в течение трех месяцев.
4. Обогнав своих соперников, бегун до самого финиша оставался (аутсайдером, лидером).
5. Он не слишком разговорчив, предпочитает больше читать, чем общаться с людьми. В общем, типичный (интроверт, экстраверт).

5.Установите соответствие

Слово	Слог, на который падает ударение в слове
А) диспансер	1
Б) ходатай	3
В) уведомить	2

6. Форма родительного падежа множественного числа существительного «…» является нормативной
а) калмыков
б) татаров
в) башкиров

г) лезгинов

7. Установите соответствие.

1) Ваше необдуманное решение сократить штат сотрудников до двухсот человек привело к самым тяжелейшим последствиям.	А) Ошибка в формообразовании существительного
2) Согревающие крема предназначены для более быстрого и качественного восстановления функций суставов, связок и мышц при растяжениях, вывихах и в результате других травм.	Б) Ошибка в формообразовании прилагательного
3) Внешнеполитическое ведомство Казахстана направило ноту своим египетским коллегам с просьбой помочь в поисках шестерых пропавших студенток.	В) Ошибка в формообразовании числительного
4) В некоторые театры Москвы невозможно попасть: перекупщики завышают цены в несколько раз, однако в кассах театров и на их официальных сайтах билеты стоят от восьмиста рублей.	Г) Ошибка в употреблении числительного

8. Выберите варианты нормативного согласования прилагательного с несклоняемым существительным:

а) военный атташе

б) талантливая маэстро

в) финская салями

г) забавное шимпанзе

9. С какими из приведённых ниже слов можно употребить числительное «двое»? Запишите выбранные слова в родительном падеже.

Слова для анализа: малыши, кресла, брюки, куртки, подруги, корреспонденты, очки, волчата, свечи, сёстры.

10. Исправьте предложения с неправильно употребленными деепричастными оборотами.

Прочитав вторично работу, мне думается, что основные мысли выражены в ней правильно.

Получив тяжелую рану, солдат был спасен своими товарищами.

Возвращаясь домой, мне стало грустно.

12.Все формы степеней сравнения прилагательных являются нормативными в ряду «…»

а) самый глубокий – глубже – более глубже – глубочайший

б) короче – более короткий – самый кратчайший – наиболее короткий

в) более смелый – смелее – смелее всех – самый смелый

г) высший – самый высокий – наиболее высочайший – выше всех

13. Ошибка в образовании формы числительного допущена в конструкциях:

а) две тысячи восьмого года

б) с пятидесятью рублями

в) в трёхста метрах

г) более полутораста человек

14. Выберите варианты, в которых допущена ошибка в образовании формы слова.

а) опытные ТРЕНЕРЫ

б) по ОБОИМ сторонам

в) звучит не менее ГРОМКО

г) ЕЗЖАЙТЕ вперёд

д) нет ТУФЕЛЬ

15. Преимущественное употребление безличных, неопределенно-личных предложений и пассивных конструкций характерно для …

а) разговорной речи

б) языка художественной литературы

в) публицистического стиля

г) научного стиля

16. Жанром научного стиля является…

а) монография

б) меморандум

в) доверенность

г) распоряжение

17. Установите соответствие:

Жанры	Стили
1. резюме	А. публицистический
2. рассказ	Б. официально-деловой
3. репортаж	В. научный
4. учебник	Г. художественный

18. Определите стили представленных ниже текстов. Объясните, чем различаются описания дуба в данных отрывках. Аргументируйте свой ответ, указав на характерные стилевые черты (сфера применения; основная функция; использованная лексика).

1….Дуб растет в довольно | *2. На краю дороги стоял дуб … Это*

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.

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.
(Л. Толстой)

19. Установите соответствие*:*

Подстили официально-делового стиля	Жанры
1.собственно официально-деловой стиль	А. Уголовный кодекс Российской федерации
2. юридический	Б. Меморандум
3. дипломатический	В. Инструкция

20. Диалогичность речи – основная функциональная черта …

а) публицистического стиля
б) языка художественной литературы
в) разговорной речи
г) официально-делового стиля

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Культура речи в профессиональных коммуникациях» проводится в форме зачёта.

Задания 1 типа

1. Дайте определение понятию «культура речи». Можно ли сказать, что культурная и правильная речь – это синонимы?
2. Какие нормы называются лексическими? Что необходимо делать для успешного овладения лексическими нормами?
3. Расскажите об основных нарушениях лексических норм (смешении паронимов, плеоназме, ошибках в использовании фразеологизмов, нарушении лексической сочетаемости).
4. Что такое многозначность? Какие слова называются омонимами? Чем многозначность отличается от омонимии? Проиллюстрируйте свой ответ примерами.
5. Какие нормы называются морфологическими? Приведите примеры.
6. Что представляют собой стандартные языковые формулы деловой речи?

7. Какие нормы называются акцентологическими. Расскажите об ударении в отдельных грамматических формах, приведите 6-7 примеров слов, в которых часто неправильно ставят ударение.

8. Расскажите об орфоэпических нормах. Приведите примеры.

9. Как определить род несклоняемых существительных? Приведите примеры.

10. Каковы общие требования, предъявляемые к документу как способу реализации письменной деловой речи?

11. Какие виды документов Вы знаете?

12. Расскажите о морфологических нормах склонения имён числительных.

13. Расскажите о трудных случаях синтаксического управления.

14. Расскажите о правилах построения деепричастных оборотов. Приведите примеры.

15. Что называется литературным языком? Каковы основные признаки литературного языка?

16. В чем состоит смысл использования риторических знаний, умений, навыков в области вашей будущей профессиональной деятельности?

17. Перечислите основные жанры собственно научного стиля.

18. Что такое реферат, курсовая работа, дипломная работа? К какому подстилю научного стиля относятся эти жанры?

19. Перечислите нелитературные формы национального языка.

Дайте определения понятиям «территориальный диалект», «профессиональные и социальные диалекты», «просторечие».

20. Каковы функции и основные функциональные черты научного стиля русского литературного языка? Расскажите о языковых особенностях научного стиля (лексических, морфологических, синтаксических).

21. Каковы функции и основные функциональные черты официально-делового стиля русского литературного языка? Расскажите о языковых особенностях официально-делового стиля (лексических, морфологических, синтаксических).

22. Каковы функции и основные функциональные черты публицистического стиля русского литературного языка? Расскажите о языковых особенностях публицистического стиля (лексических, морфологических, синтаксических).

23. Каковы основные стилистические черты разговорной речи?

24. Каковы правила создания документов? Что такое реквизиты?

25. В чем состоит смысл предварительной подготовки речи? Воспроизведите алгоритм подготовки речи.

Задания 2 типа

1. Какое понятие шире по объёму: *«национальный язык» или «литературный язык»*? Дайте определения этим понятиям. Что вкладывается в понятие *государственный язык?*

2. *«Быть всем понятным»,* — так сформулировал крупнейший русский лингвист академик Л.В. Щерба важнейшее назначение литературного языка. Прокомментируйте данное утверждение.

3. Расскажите об основных трудностях в определении рода аббревиатур и несклоняемых имён существительных? Что необходимо помнить, чтобы избежать ошибок?

4. 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.

5. Как часто в повседневной жизни Вы обращаетесь к различным стилям речи? Приведите примеры.

6. 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.

7. Что такое тавтология, плеоназм, многословие? Приведите примеры.

8. 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».

9. Расскажите о типичных синтаксических ошибках. Что необходимо делать для успешного овладения синтаксическими нормами?

10. Какова структура и композиция публичной речи?

11. Прокомментируйте утверждение: «Особенности речи и речевого поведения делового человека зависят от трёх основных факторов:

- обстановка коммуникации;
- количество участников коммуникации, их отношения;
- цели взаимодействия».

12. Что необходимо знать о целевой аудитории для успешного выступления?

13. Назовите позволительные уловки в споре. Будете ли вы давать собеседнику возможность использовать их, если нацелены победить в споре?

14. Расскажите о видах логических аргументов. Приведите примеры их использования.

15. 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.

16. 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?

17. 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?

18. 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.

19. 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».

20. Что называется «функциональной разновидностью», «функциональным стилем»? Какое значение здесь имеет слово *функциональный*?

21. Расскажите о сферах использования следующих морфологических вариантов: *уважаемый канцлер г. Меркель/ уважаемая канцлер г. Меркель, наш врач Антонина Семёновна/наша врачиха Антонина Семёновна*

22. В чём заключается отличие профессионализмов и терминов? Проиллюстрируйте Ваш ответ примерами.

23. Что такое паронимы? Приведите примеры.

24. Дайте определение разговорному стилю. В каких ситуациях неуместно использование данного стиля? В чём состоит отличие разговорного стиля и просторечия?

25. Какие особенности построения речи и приемы взаимодействия с аудиторией Вы можете использовать в Вашей профессиональной деятельности?

Задания 3-го типа

Задание 1. 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.

Задание 2

Прочитайте предложения, взятые из деловых бумаг. Найдите слова, искажающие смысл фразы. Определите характер ошибок и исправьте их.

Придется еще раз обсчитать все данные
Он отказал мне под благоприятным предлогом.
Был провозглашен приговор суда.
Это достигалось самыми неугодными средствами.
На заводе возникло нестерпимое положение.

Задание 3. 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.

24.12.2018 *Комов С. П.*

Задание 4. 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 5.

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 6. 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)

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«История российского предпринимательства»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Направленность (профиль) подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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 7
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 14
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 15
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 20

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «История российского предпринимательства» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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.

Изучение дисциплины «История российского предпринимательства» позволит приобрести знания и умения в области профессиональной деятельности бакалавров по направлению Менеджмент.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению *38.03.02 Менеджмент*, входит в вариативную часть Блока 1 учебного плана как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся, полученные в рамках школьной программы по дисциплинам «История», «Обществознание».

Знания по дисциплине «История российского предпринимательства» могут использоваться при изучении дисциплин «Философия», «Политология», «Бизнес и политика».

Дисциплина изучается на первом курсе в первом семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «История российского предпринимательства» является:

• усвоение основных концептуальных моделей, в рамках которых рассматриваются тенденции развития российского предпринимательства в его историческом измерении;

• развитие у студентов навыков самостоятельного экономического мышления и умения подходить к анализу социально-экономических проблем с учетом исторического опыта и знания;

Задачи дисциплины:

Для достижения поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

• формирование представления о предпринимательстве как сложном (многоуровневом) явлении и его роли в жизни общества;

• формирование исторической и экономической культуры будущего специалиста;

• изучение закономерностей и особенностей развития предпринимательства в прямой связи с общими закономерностями и особенностями развития экономики;

• формирование представлений об основных этапах развития предпринимательства в России;

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.*

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции	**ОК-1**	***Знать:*** • понятийный аппарат дисциплины (З1); • характер эволюции предпринимательской деятельности, место предпринимательства среди других видов человеческой деятельности на разных этапах исторического развития России (З2) **Уметь:** • обобщать фактологический материал и делать выводы о тенденциях и закономерностях развития предпринимательской деятельности в России на различных исторических этапах (У1). **Владеть:** • навыком обоснования своей точки зрения в отношении характера, тенденций и закономерностей развития предпринимательской деятельности в России на различных исторических этапах (В1).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры (ПК-1);	**ПК-1**	**Знать:** • общенаучные методы анализа предпринимательской деятельности в исторической ретроспективе (З3). **Уметь:** • составлять план исследования, выбирать соответствующие общенаучные методы исследования предпринимательской деятельности в исторической ретроспективе (У2) **Владеть:** • методологией анализа и решения кейсов из истории российского предпринимательства (В2); • навыками применения общенаучной методологии исследования (В3).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
Заочная форма											
Тема 1. Особенности и этапы развития российского предпринимательства	ОК-1 (З1,З2, У1, В1) ПК-1 (З3, У2, В2,В3)			2							Тест/10, эссе/13
Тема 2. Особенности становления и этапы частного предпринимательства в России (IX-середина XIX в.).	ОК-1 (З1,З2, У1, В1) ПК-1 (З3, У2, В2,В3)		1		1						Тест/10, доклад-презентация/5 и обсуждение/4
Тема 3. Подъем и крушение российского предпринимательства (середина XIX в. - 1918 г.)	ОК-1 (З1,З2, У1, В1) ПК-1 (З3, У2, В2,В3)		1	1							Тест/10, доклад-презентация/5 и обсуждение/4 ситуационный практикум/20
Тема 4. Возрождение частного предпринимательства в конце XX в. и его развитие в современной России	ОК-1 (З1,З2, У1, В1) ПК-1 (З3, У2, В2,В3)		1	1							Тест/10, доклад-презентация/5 и обсуждение/4
Всего:	**ОК-1 ПК-1**		**3**	**4**	**1**					**96**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. 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 веке. История банковского предпринимательства.

Тема3. Подъем и крушение российского предпринимательства (середина XIX в. - 1918 г.). Предпринимательство в период 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 период СССР.

Тема 4. Возрождение частного предпринимательства в конце XX в. и его развитие в современной России

Возрождение российского предпринимательства в конце XX. Влияние реформ 80-х и 90-х гг. XX в. на возрождение предпринимательства в России. Исчерпание модели российского предпринимательства образца 90-х гг. Особенности первоначального накопления капитала в России в 90-е гг. XX в. Специфические черты российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков. Многоукладность российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков. Многонациональный характер российского предпринимательства. Криминализация российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков. Направления совершенствования системы российского предпринимательства в 00-е и 10-е гг.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «История российского предпринимательства» используются такие виды учебной работы, как доклады и обсуждения, ситуационные практикумы, тесты, эссе, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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.

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 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. 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 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 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	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Особенности и этапы развития российского предпринимательства	Роль предпринимательства в мировом развитии. Место предпринимателя в государстве и обществе.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка к тесту Подготовка эссе	Литература к теме	Тест эссе
Тема 2. Особенности становления и этапы развития частного предпринимательства в России (IX-середина XIX в.).	Законодательное оформление предпринимательского сословия. История банковского предпринимательства.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка к докладу-презентации и обсуждению Подготовка к тесту	Литература к теме	Тест Доклад-презентация
Тема 3. Подъем и крушение российского предпринимательства (середина XIX в. - 1918 г.)	«Золотой век» российского предпринимательства и его крах. Благотворительность и меценатство предпринимателей в дореволюционной России.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка к докладу-презентации и обсуждению Подготовка к тесту Подготовка к ситуационному практикуму	Литература к теме	Тест ситуационный практикум
Тема 4. Возрождение частного предпринимательства в конце XX в. и его развитие в современной России	Многоукладность российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков. Многонациональный характер российского предпринимательства. Криминализация российского предпринимательства на рубеже XX-XXI веков.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка к докладу-презентации и обсуждению Подготовка к тесту Подготовка к ситуа-ционному практику-му	Литература к теме	Тест ситуационный практикум

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08374-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490501

2. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494517

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, 2022. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06205-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/493731

2. 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

3. 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

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

№	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».	http://www.kommersant.ru/sf
3.	HarvardBusinessReview Россия. Издательство «Юнайтед Пресс».	http://www.hbr-russia.ru/
4.	Менеджмент и бизнес-администрирование. Издательский дом «Экономическая газета».	http://www.mba-journal.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).

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 Академии.

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 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/

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

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
Текущий контроль успеваемости				
1.	Тестовые задания	Тест состоит из 20 заданий с одним или несколькими вариантами правильного ответа	«10-8» – верные ответы составляют более 90% от общего количества; «7-6» – верные ответы составляют более 80% от общего количества; «5-4-» – верные ответы составляют более 60% от общего количества; «3» – более 50% правильных ответов.	ОК-1 (З1,З2, У1, В1) ПК-1 (З3, У2, В2,В3)
2.	Ситуационный практикум	Включение обучающихся в процесс нахождения путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью	«20-10» – активное участие в процессе в заранее определенной роли, выступление логично и аргументировано; «9-1» – участие в процессе в определенной роли, выступление в основном логично, недостаточная аргументация.	ОК-1 (З1,З2, У1, В1) ПК-1 (З3, У2, В2,В3)
3	Эссе	Умение обучающегося письменно излагать суть поставленной	«13-10» – грамотное использование историко-правовой терминологии, свободное изложение	ОК-1 (З1,З2, У1, В1) ПК-1 (З3, У2, В2,В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
		проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием методологического инструментария дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме	рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; «9-6» – грамотное использование историко-правовой терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; «5-2» – грамотное использование философской терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения	
4.	Доклад-презентация и обсуждение	Самостоятельная работа обучающегося, представляющая собой публичное выступление по представлению полученных результатов изучения темы, оформленных в виде слайдов	«5-4» – 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. «3-2» – 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	ОК-1 (З1,З2, У1, В1) ПК-1 (З3, У2, В2,В3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
			основном правильно ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся «2-1» – 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.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет/ **ОК-1** **ПК-1**	Зачет представляет собой выполнение обучающимся 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 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	Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 30 2 вопрос: 30 3 вопрос: 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 частично.

	методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности.	**«Не зачтено»** **«менее 50»** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не выполнены

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

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 иНиколай – 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, экономиическом 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.

Типовые тестовые задания.

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

Примерные темы докладов:

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 для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «История российского предпринимательства» проводится в форме зачета.

Задание 1 типа

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? Назовите 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. Ниже названы четыре деятеля, связанные с историей отечественного предпринимательства. 1) Э. Л. Нобель; 2) К.Ф. фон Мекк; 3) Г.Д. Строганов; 4) М.М. Фридман. Выберите одного из них и укажите время жизни (с точностью до десятилетия или части века). Назовите основные направления его предпринимательской деятельности и дайте их краткую характеристику. Укажите результаты его предпринимательской деятельности. Что из предпринимательского опыта данного деятеля является для вас наиболее важным?

7. Сравните семейное дело российских предпринимателей (на примере Строгановых, Демидовых, Морозовых, Третьяковых, Мамонтовых, Рябушинских и др.). В чем кроется причина успеха этих династий? Почему одни семьи преуспевают, а другие исчезают из предпринимательской среды?

8. Как представители российской буржуазии способствовали пропаганде за рубежом русской культуры во второй половине XIX –

начале XX вв.? Охарактеризуйте цели и результаты их деятельности как меценатов (на двух-трех примерах). Почему в современной России среди предпринимателей продолжает существовать такое явление как меценатство?

9. Проанализируйте, в чем сходство и различие западноевропейской и российской буржуазной модели поведения предпринимателей? Приведите примеры, иллюстрирующие ваш ответ.

10. Определите, какие факторы способствовали развитию капиталистических отношений в пореформенный период в крестьянском хозяйстве, а какие затрудняли? По вашему мнению, усилилось или замедлилось бы развитие капитализма в Российской империи, если бы крестьяне по итогам «великих реформ» Александра II получили больше земли на безвозмездной основе?

11. Ниже названы четыре деятеля, связанные с историей отечественного предпринимательства. 1) А.Н. Демидов; 2) К.Т. Солдатенков; 3) П.Г. фон Дервиз; 4) А.А. Мордашов. Выберите одного из них и укажите время жизни (с точностью до десятилетия или части века). Назовите основные направления его предпринимательской деятельности и дайте их краткую характеристику. Укажите результаты его предпринимательской деятельности. Что из предпринимательского опыта данного деятеля является для вас наиболее важным?

12. Торговля Руси с греками известна главным образом благодаря договорам, заключенным русскими князьями с Византией. При этом оценки документов историками полярны:

– договоры «представляют яркую картину древнерусской жизни», среди многочисленных, нередко противоречивых и запутанных «известий» того времени «блестят путеводною звездою» (А. В. Лонгинов);

– летопись, повествуя о договорах с греками, «лжет и ребячится…» В договоре Святослава видно что-то похожее на грамоту, но и это только «изодранный лоскут». (Кулишер И. И. История русской торговли и промышленности. – Челябинск, 2008. – С. 14, 15). Какая позиция вам кажется более убедительной и почему?

13. Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их. «Внешняя торговля России в XVI в.»: После открытия Северного морского пути английскими купцами и установления дипломатических контактов между Англией и Россией, в Англии для торговли с Россией и Персией была основана специальная торговая компания, ставшая известной под неофициальным названием «Русская», или «Московская», компания. Компания имела своих агентов в Москве, Вологде и Ярославле, которые изучали российский рынок и определяли перечень товаров, спрос на которые в самой Англии был велик. К таким товарам принадлежали воск, сало, ворвань, лен, обработанная пенька (канаты) и дешевые меха (беличьи, лисьи, куньи). В связи с открытием Южного морского пути и утратой позиции России на Балтийском море в

ходе неудачной Крымской войны особое значение в торговле с Западом для России приобрела Астрахань, построенная в 80-х годах XVI в. в устье Двины. В сентябре 1567 г. Иван Грозный пожаловал «Московской» компании царскую грамоту, значительно расширившую ее прежние права и привилегии. За ней закреплялись дома, приобретенные к тому времени в Москве и других городах. В этих местах допускалась оптовая торговля. Англичане получили право транзитной торговли с Австрией, Испанией, Швецией и другими странами Западной Европы.

14. Проанализируйте, почему развитие промышленного предпринимательства и мануфактурного производства в России в первой половине XIX века вступило в противоречие с существующими крепостными порядками?

15. Ниже названы четыре деятеля, связанные с историей отечественного предпринимательства. 1) А. А. Титов; 2) И.Д. Сытин; 3) С.Т. Морозов; 4) Т.В. Бакальчук. Выберите одного из них и укажите время жизни (с точностью до десятилетия или части века). Назовите основные направления его предпринимательской деятельности и дайте их краткую характеристику. Укажите результаты его предпринимательской деятельности. Что из предпринимательского опыта данного деятеля является для вас наиболее важным?

16. Почему быт и семейный уклад большей части российского купечества, особенно провинциального, оставался патриархальным вплоть до начала XX века? Как и в чем изменялись ценностные ориентации купечества в начале XX века по сравнению с дореформенным периодом?

17. Высокие штрафы, налагаемые на рабочих за различные нарушения в пореформенной России, это способ увеличения дисциплины и производительности труда или способ получения предпринимателями сверхприбылей? Чем можно объяснить неготовность большей части российской буржуазии к социальному компромиссу? Какова степень ответственности российских предпринимателей и правительства за бедственное положение многих категорий рабочих в начале XX века? Свой ответ аргументируйте.

18. Чем было обусловлено ведущее положение С.-Петербургской биржи на фондовом рынке Российской империи к началу XX в.? Почему торговля ценными бумагами не была такой активной в других развитых регионах страны? Как вы считаете, была ли Петербургская биржа в основном ареной спекуляций или «эффективным рынком» ценных бумаг? Свой ответ аргументируйте.

19. Известно, что ряд предпринимателей дореволюционной России не только создавали свои партии и движения, но и выступали спонсорами революционных партий, в том числе и РСДРП. Почему они это делали, в чем был их экономический и политический интерес? Свой ответ аргументируйте.

20. Ниже названы четыре деятеля, связанные с историей отечественного предпринимательства. 1) П.А. Смирнов; 2) С.Н. Абрикосов; 3) В.Ф. Вексельберг; 4) Д.Б. Зимин. Выберите одного из них и укажите время жизни (с точностью до десятилетия или части века). Назовите основные направления его предпринимательской деятельности и дайте их краткую характеристику. Укажите результаты его предпринимательской деятельности. Что из предпринимательского опыта данного деятеля является для вас наиболее важным?

21. Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их. «Новгород в период феодальной раздробленности Руси»: Наивысшего расцвета в эпоху феодальной раздробленности торговля и предпринимательство достигли в Новгороде. Обособление Новгорода уже как самостоятельного государства началось с 30-40-х гг. XIII в. В это же время завершилось формирование государственности в Новгороде. Основное население Новгорода составляли ремесленники самых различных специальностей: кузнецы, гончары, мастера золотых и серебряных дел, а также мастера, специализировавшиеся на изготовлении определенного вида изделий. Особое значение для Новгорода приобрели захваты громадных территорий соседних племен: хазар, булгар и половцев. Посылая в их земли вооруженные экспедиции свободных новгородцев-«ушкуйников», бояре и купцы покоряли северные народы, грабили их, облагали данью в виде золота и серебра, которые и составляли важнейшие статьи новгородской внешней торговли. С XIII в. Балтийский торговый путь оказался в руках посредников – купцов «Ломбардской лиги» (ее членами являлись ряд северогерманских городов во главе с Любеком, а также Рига, Ревель, Дерпт). Основными торговыми партнерами при этом стали: для новгородских купцов – Ревель, для псковских и смоленских – Рига.

22. Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их. «Развитие отечественной промышленности при Петре I»: Уже в первое десятилетие XVIII в. правительством Петра I были предприняты энергичные меры по созданию казенных мануфактур, обслуживающих нужды армии и флота. В целях поощрения частного предпринимательства расширялась практика передачи казенных предприятий в частные руки. Начало такой практики положила передача во владение Саввы Морозова в 1702 г. Невьянского металлургического завода на Урале в обмен на обязательства поставки в казну золота и продукции из него в счет погашения затрат на строительство завода. Часть предприятий в первой четверти XVIII в. основывалась и без помощи правительства, «капиталом» частных банков, существовавших тогда в Российской империи. Сосредоточив усилия на создании крупного производства, Петр I вместе с тем предпринял попытку объединения купеческого сословия. В соответствии с его указом 1722 г. купцы были объединены в цехи. Создание цеховой организации

купечества в России происходило тогда, когда в Европе эта организация уже разрушалась.

23. Сравните и оцените программы партий русской буржуазии, охарактеризуйте их лидеров. Почему российская буржуазия не смогла консолидироваться и вступить в союз с другими оппозиционными партиями в рамках Государственных Дум?

24. Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их. «Купеческие гильдии в России»: Екатерина II волевым решением «сверху» довершила то, что давно уже созрело «внизу», - учредила третье сословие в России. Екатерина II оставила купеческие гильдии, но «подвела» под них совершенно новую основу. Теперь никто не делил купцов по налоговым категориям: теперь они делились, т.е. сами делили себя. По имущественному принципу с обязательством ежегодно выплачивать сбор в размере 1% с «капиталом, по совести объявляемых», так говорилось в указе Екатерины II (1775 г.). Заявленный «по совести» капитал свыше 50 тыс. руб. давал право на получение звания купца 1-й гильдии, от 20 тыс. до 50 тыс. - 2-й, от 5 тыс. р. до 20 тыс. - 3-й; лица, заявившие капитал менее 5 тыс. руб., причислялись к мещанам. Трехступенчатая гильдейская система продержалась в России до 1924 г., когда 3-я гильдия была упразднена (из-за ее многочисленности), а 1-я и 2-я формально продолжали существовать, но практически потеряли прежнее значение, особенно после того, как в 1894 г. была отменена рекрутская повинность и введена обязательная всесловная служба в российской армии.

25. Ниже названы четыре деятеля, связанные с историей отечественного предпринимательства. 1) С.И. Мамонтов; 2) А.В. Чичкин; 3) Н.А. Второв; 4) Н.И. Касперская. Выберите одного из них и укажите время жизни (с точностью до десятилетия или части века). Назовите основные направления его предпринимательской деятельности и дайте их краткую характеристику. Укажите результаты его предпринимательской деятельности. Что из предпринимательского опыта данного деятеля является для вас наиболее важным?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Тренинг предприимчивости»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: **за*очная***

Москва 2022

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. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 12

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 12

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 13

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 13

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине..... 14

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Тренинг предприимчивости» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки России от 12.01.2016 N 7.

Изучение дисциплины «Тренинг предприимчивости» ориентировано на развитие предприимчивости обучающихся по профилю Предпринимательство.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программе бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Основы предпринимательства», «Управление собственным бизнесом», «Психология в предпринимательской деятельности».

Знания по дисциплине «Тренинг предприимчивости» используются при изучении дисциплин: «Конкурентоспособный стартап», «Управление развитием бизнеса», «Генерирование бизнес – идей», «Тренинг по бизнес-моделированию и бизнес-планированию», «Технологии деловых коммуникаций», «Техники психологического воздействия в предпринимательстве».

Дисциплина изучается на 1 курсе во 2 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Тренинг предприимчивости» является формирование инструментов предприимчивого поведения для самостоятельного управления собственным бизнесом на современном уровне, а также поддержание собственной занятости и управления собственным трудовым ресурсом.

Задачи 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.

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**
Владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры;	**ПК-1**	**Знать:** - подходы к управлению предпринимательством - Инструменты развития личностных предпосылок к занятию предпринимательством (З1) **Уметь:** - умение применять личностные предпосылки к занятию предпринимательством (У1) **Владеть:** **-** средствами и инструментами предприимчивого выполнения задач по управлению собственным бизнесом (В1)	Контактная работа: Тренинг Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Склонности и личностные качества, профессионально значимые для занятия предпринимательством	ПК-1 (З1,У1,В1)							2		12	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 2. Предпринимательские способности	ПК-1 (У1,В1)							2		20	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 3. Предпришмчивый подход к управлению собственным бизнесом	ПК-1 (У1,В1)							2		20	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 4. Предпришмчивое отношение владельцев бизнеса к окружению в предпринимательстве	ПК-1 (У1,В1)							2		24	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Тема 5. Предпришмчивый подход к управлению персональным трудовым ресурсом в предпринимательстве	ПК-1 (У1,В1)							4			

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 6. Инструменты развития личностных предпосылок к занятию предпринимательством	ПК-1 (У1,В1)							4		12	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения/20
Всего:	**ПК-1**							**16**		**88**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. 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.

V. 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.

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 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**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма 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)	Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Литература к теме	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
Тема 2. Предпринимательские способности	Развитие собственных предпринимательских способностей (любой на выбор обучающегося)	Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Литература к теме	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
Тема 3. Предпришмчивый подход к управлению собственным бизнесом	Развитие собственной активности	Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Литература к теме	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
Тема 4. Предпришмчивое отношение владельцев бизнеса к окружению в предпринимательстве	Развитие умения противодействовать чужому воздействию	Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Литература к теме	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
Тема 5. Предпришмчивый подход к управлению персональным трудовым ресурсом в предпринимательстве	Искоренение вредных наклонностей и привычек (любой на выбор обучающееся)	Подготовка дневника выполнения самостоятельного тренингового упражнения	Литература к теме	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения
Тема 6. Инструменты развития	Развитие собственных личностных предпосылок к занятию	Подготовка дневника выполнения	Литература к теме	Дневник выполнения самостоятельного

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
личностных предпосылок к занятию предпринимательством	предпринимательством	самостоятельного тренингового упражнения		индивидуального тренингового упражнения

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Глава 4. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература:

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, 2022. — 114 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11478-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495798

3. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08374-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490501

4. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494517

5. 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, 2022. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06205-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/493731

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Интернет-издание о бизнесе, стартапах, инновациях, маркетинге и технологии	https://vc.ru
2	Коммерсантъ. Секрет фирмы.	http://www.kommersant.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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и 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 характеристикаоценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Дневник выполнения самостоятельного индивидуального тренингового упражнения	Краткое изложение в письменном виде хода выполнения самостоятельного индивидуального тренингового	«20» – дневник заполнен полностью, в ходе выполнения задания обучающемуся удалось достигнуть планируемых результатов; «10» – дневник заполнен полностью, в ходе выполнения задания обучающемуся частично удалось достигнуть планируемых результатов; «5» – дневник заполнен полностью, в ходе выполнения задания обучающемуся не удалось достигнуть планируемых результатов; «0» – дневник не заполнен.	ПК-1

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Тренинг предприимчивости» проводится в форме зачета с оценкой.

№	**Форма контроля/ оцениваемые компетенции**	**Описание мероприятия**	**Шкала и критерии оценки, балл**
1.	Зачет с оценкой ПК-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 (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70-89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к тренингам

1. Упражнение для тренинга «Воздушные замки»

Цель: Упражнение интересно тем, что не только тренирует навыки совместной деятельности, но и проходит в веселой и дружественной атмосфере.

Время: 25–30 минут

Размер группы: 10–30 участников

1. Участники делятся на мини-группы по 4–6 человек

2. В центр комнаты кладется пачка бумаги и озвучивается следующая инструкция: «Каждой команде необходимо за следующие 15 минут построить из этой бумаги башню. Ничего, кроме бумаги, использовать нельзя. Башня должна быть выше одного метра в высоту. Побеждает команда, которая построит самую высокую башню».

Итоги упражнения:

- Довольны ли вы своей башней?
- Что помогало вам работать в команде?
- Что мешало вам работать в команде?
- От чего зависел результат?

2.Упражнение для тренинга «Выйди из скорлупы»

Цель: Интересное упражнение, дающее участникам возможность потренироваться в навыках убеждения. Упражнение помогает «встряхнуть» участников, создает в группе позитивную и веселую атмосферу.

Время: 10–30 минут

Размер группы: 12–20 человек.

1. На полу мелом либо бумажной клейкой лентой очерчивается круг диаметром около 1 м. Тренер просит одного добровольца встать в этот круг.

2. После этого дается задание группе: нужно убедить водящего выйти из круга. Нельзя использовать физическую силу для того, чтобы, к примеру, вытолкнуть его из круга, можно что-то предлагать взамен, торговаться, объяснять, почему он должен выйти, давать обещания и т. д.

3. После того как водящий вышел из круга, проводится разбор техник и приемов влияния, которые были использованы и которые помогли добиться результата.

Варианты:

- Можно сделать 4–5 раундов с разными людьми.
- Можно снять упражнение на видеокамеру, после чего просмотреть отснятый материал с обсуждением того, как группа убеждала стоящего в кругу выйти из него, какие приемы убеждения были использованы.

3. Упражнение для тренинга «Переправа»

Цель: Интересное и запоминающееся упражнение, которое тренирует навыки обсуждения и принятия совместного решения, помогает увидеть, кто в команде занимает лидерские роли и что помогает, а что мешает данной команде достигать совместных результатов.

Время: от 20 до 60 минут в зависимости от того, насколько «сработана» и эффективна в совместной деятельности данная команда.

Размер группы: 12–20 человек.

Необходимые материалы: две веревки длиной около 1,5 метров каждая. Также для этого упражнения участники должны быть одеты в удобную, не стесняющую движений одежду.

1. Веревки кладут на пол параллельно друг другу таким образом, чтобы расстояние между ними было около 4–5 метров. Вся группа становится за одну из веревок (не между ними).

2. Группе дается следующая вводная: «Вы всей командой путешествовали на космическом корабле и потерпели крушение. К счастью, на помощь вам пришел другой космический корабль, который готов принять всех вас у себя на борту. Область за обеими веревками — безопасная зона, где вам нужно всем оказаться. Область между веревками — опасная область, которую вам нужно преодолеть. Ваша цель — всей командой оказаться за второй веревкой. При этом вы не можете ногами касаться пола между веревками, если это произойдет — вся команда возвращается на линию старта. Также вы не можете использовать для переправы никакие предметы, такие как стулья, столы и т. п.».

Итоги упражнения:

- Кто занимал наиболее активную позицию при поиске решения? Кто ничего не делал?
- Кто координировал деятельность группы, а кто вносил беспорядок?
- Лидерства и инициативы было слишком много (у всех была своя точка зрения на то, что следует делать, и много времени было потрачено на споры) или слишком мало (все стояли и не знали, что делать)?
- Что помогало и что мешало эффективной деятельности команды?
- Какие нормы взаимодействия можно ввести для того, чтобы в будущем действовать более эффективно?

4. Упражнение для тренинга «Витязь на распутье»

Цель: Интересное упражнение, в котором в рамках «сказочной легенды» эффективно отрабатываются презентационные навыки участников тренинга, умение убеждать.

Время: 25–30 минут

Размер группы: 10–15 человек.

1. Вся группа делится на команды по 3–4 человека, кроме одного участника, который будет играть роль Ильи Муромца.

2. Тренер рассказывает группе свой вариант русской сказки, в которой Илья Муромец видит на распутье камень, на котором написано: «налево пойдешь — коня потеряешь, направо пойдешь — голову потеряешь, прямо пойдешь — женатым будешь». В этом упражнении каждой команде нужно будет убедить Илью Муромца, что следует пойти именно в ее направлении. Первая команда будет уговаривать Муромца поехать налево, вторая — направо, а третья — прямо. У каждого направления есть свои преимущества, ведь даже

в варианте «голову потеряешь» можно вспомнить о тех приключениях, которые ждали в сказке богатыря, выбравшего этот путь, или объяснить, что на самом деле он потеряет голову от любви. Командам нужно показать именно их направление в максимально выгодном свете.

3. Группам дается 10 минут на подготовку, после чего один представитель от каждой группы выступает перед Ильей Муромцем. Муромец решает, куда он поедет, и дает обратную связь о том, что ему понравилось, а что не понравилось в каждом выступлении.

Вариант. Можно снять выступления на видеокамеру и сделать разбор того, какие приемы убеждения использованы.

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?»

Задание 3-го 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Лидерство»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: **за*очная***

Москва 2022

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 6
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 7
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 14
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 14
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 14
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 15
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 16

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Лидерство» 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 «Лидерство» ориентировано на получение обучающимися знаний о практике лидерства, механизмах командообразования и осуществления коучинга.

«Лидерство» – это ответ на запрос бизнеса и нашего времени, когда одних знаний недостаточно и в процессе обучения необходимо создать условия для овладения практическими навыками и формирования личностных компетенций успешного специалиста. Данная дисциплина направлена на повышение профессиональной и личностной компетентности будущих бакалавров за счет развития навыков эмоционального лидерства и умения создавать и использовать команды.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в вариативную часть Блока 1 учебных планов по программам бакалавриата по направлению *38.03.02 Менеджмент* как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по курсам полученных в предыдущие годы обучения. Знания по дисциплине «Лидерство» могут использоваться при следующих за ней дисциплинах, в которых можно применить полученные знания и отработать умения.

Дисциплина изучается на 1 курсе во 2 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Лидерство» является формирование у обучающихся представлений о психологических аспектах лидерства, т.е. особенностях личностного влияния и управления другими людьми.

Задачи дисциплины:

- сформировать представление о сущности лидерства и его проявлениях;
- создать условия для приобретения навыков управленческой и лидерской эффективности.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренной ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Владеет навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры	ПК-1	**Знать:** ▪ основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации и управления конфликтами; (З1) ▪ процессы групповой динамики; (З2) ▪ принципы формирования команд для решения стратегических и оперативных управленческих задач (З3); ▪ типологию власти и лидерства. (З4) **Уметь:** ▪ организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач; (У1) ▪ анализировать и применять различные методы мотивации; (У2) ▪ проводить аудит человеческих ресурсов. (У3) **Владеть:** ▪ современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации; (В1) ▪ методами диагностики личностного потенциала человеческих ресурсов; (В2) ▪ методами мотивации труда персонала для эффективного организационного развития. (В3)	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1.Введение в теоретические основы лидерства	ПК-1 (З1, У2, В1)		1		1					16	Дискуссия / 5 Ситуационный практикум/5
Тема 2. Я – лидер или идентификация лидера	ПК-1 (З1, У3, В1, В2)		1		1					16	Эссе / 5 Доклады / 5 Ситуационный практикум / 5
Тема 3. Предпринимательский селф-менеджмент	ПК-1 (З1, У3, В1, В2)		1		1				2	16	Дискуссия / 5 Ситуационный практикум / 5 Дидактическая игра / 10
Тема 4. Умение вести за собой или первый среди равных	ПК-1 (З1, З2, З3, З4, У1, У2, У3, В1, В2, В3)		1		1				1	16	Дискуссия / 5 Ситуационный практикум / 5 Дидактическая игра / 10
Тема 5. Управляй другими или формирование команды в бизнесе	ПК-1 (З1, З2, З3, З4, У1, У2, У3, В1, В2, В3)		1		1				1	16	Доклады / 5 Дискуссия / 5 Ситуационный практикум / 5 Дидактическая игра / 10
Тема 6. Управление лидерами, или Коучинг	ПК-1 (З1, У1, У2, У3, В1, В3)		1		1					8	Эссе / 5 Ситуационный практикум / 5
Всего:	**ПК-1**		**6**		**6**				**4**	**88**	**100**
Контроль/сем., час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

[1]ТКУ – текущий контроль успеваемости.
[2]ПА – промежуточная аттестация.

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в теоретические основы лидерства

Лидерство как феномен социальной действительности. Содержание понятия лидерства. Теоретические аспекты объяснения феномена лидерства.

Принципы лидерского поведения. Лидерство и/или руководство – осознанный выбор. Лидерство в бизнесе: трансформационное и/или инновационное?

Тема 2. Я – лидер или идентификация лидера

Я – лидер? Я–концепция лидера. Структура качеств личности. Сценарии успеха и неудач. Как понять и изменить сценарий собственной жизни? «Женское» и «мужское» лидерство.

Проявления и диагностика лидерского потенциала. Типология лидеров: неформальный лидер, организационный лидер, лидер-предприниматель и другие. Особенности лидера-предпринимателя в зависимости от уровня бизнеса (малый, средний, крупный).

Лидер на кушетке: глубинная типология личностных типов (Кетс де Врис). Прогноз успешности в бизнесе различных личностных типов за счет своих достоинств и компенсации недостатков. Типология DISC У. Марстона, где у него кнопка?

Тема 3. Предпринимательский селф-менеджмент

Самоуправление и саморегуляция личности. Саморегуляция как власть над собой. Эмоции и управление ими. Воля и самостоятельность. Нравственная саморегуляция. Зачем самообладание в бизнесе?

Ключевые компетенции лидера: системные навыки, коммуникативные навыки и внутренние качества. Эффективные стили лидерства, в зависимости от участников бизнес-коммуникации. Системное мышление. Лидерство в переговорном процессе или умение заключать сделки.

Эмоциональный интеллект и эмоциональная компетентность. Способы отреагирования собственной эмоции. Алгоритм управления эмоциями. Нейробика: упражнения для мозга.

Тема 4. Умение вести за собой или первый среди равных

Виды и стратегии влияния. Источники власти лидера.

Создание своего имиджа. Невербальные способы воздействия на окружающих людей. Сила харизмы. Харизма и власть. Харизма и мотивация. Харизма и успех. Эксплуатация архетипических образов для оказания влияния. Превратности харизматического мифа.

Две реальности мира. Субъективная реальность и ее особенности. Фильтры восприятия действительности или стратегии структурирования мира. Фокусы языка. Мотивационный потенциал.

Тема 5. Управляй другими или формирование команды в бизнесе

Формируем свой «ближний круг» или лидерство в малых группах. Подбираем людей правильно, выбираем правильных людей. Эффективность групповой деятельности. Взаимодействие индивида и малой группы. Личностные качества, способствующие эффективной работе в группе.

Лидер в интернет-бизнесе. Типы лидеров команд стартапов. Структура команды. Как собрать команду (технология создания команды)? Учитываем феномены групповой работы**:** группового давления, конформизма и нонконформизма. Групповой контроль и санкции.

Тема 6. Управление лидерами, или Коучинг

Формирование команды лидеров. Коучинг и его виды. Этапы и содержание коучинга.

Внешние и внутренние бизнес-процессы в фирме с учетом жизненного цикла организации. Способность предвидеть и опередить: проактивное лидерство. Введение организационных изменений, как ими управлять? Применение коучинга на различных стадиях жизненного цикла организации.

Коучинг через истории или Сторителлинг. Причины эффективности корпоративного рассказа в организациях. Основные функции. Типы историй, которые помогут добиться влияния.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Лидерство» используются такие виды учебной работы, как семинары, практические занятия, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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 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 и/или вопросов тем учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по дисциплине «Лидерство» определяется тематическим планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует 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.

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 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	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Введение в теоретические основы лидерства	Лидерство как феномен социальной действительности. Содержание понятия лидерства. Теоретические аспекты объяснения феномена лидерства. Принципы лидерского поведения. Лидерство и/или руководство – осознанный выбор. Лидерство в бизнесе: трансформационное	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Отчет по ситуационному практикуму, дискуссия

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
	и/или инновационное?			
Тема 2. Я – лидер или идентификация лидера	Я – лидер? Я–концепция лидера. Структура качеств личности. Сценарии успеха и неудач. Как понять и изменить сценарий собственной жизни? «Женское» и «мужское» лидерство. Проявления и диагностика лидерского потенциала. Типология лидеров: неформальный лидер, организационный лидер, лидер-предприниматель и другие. Особенности лидера-предпринимателя в зависимости от уровня бизнеса (малый, средний, крупный). Лидер на кушетке: глубинная типология личностных типов (Кетс де Врис). Прогноз успешности в бизнесе различных личностных типов за счет своих достоинств и компенсации недостатков. Типология DISC У.Марстона, где у него кнопка?	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет. Подготовка доклада-презентации, написание эссе, подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Презентация докладов, эссе, отчет по ситуационному практикуму
Тема 3. Предпринимательский селф-менеджмент	Самоуправление и саморегуляция личности. Саморегуляция как власть над собой. Эмоции и управление ими. Воля и самостоятельность. Нравственная саморегуляция. Зачем самообладание в бизнесе? Ключевые компетенции лидера: системные навыки, коммуникативные навыки и внутренние качества. Эффективные стили лидерства, в зависимости от участников бизнес-коммуникации. Системное мышление. Лидерство в переговорном процессе или умение заключать сделки. Эмоциональный интеллект и эмоциональная компетентность. Способы отреагирования собственной эмоции. Алгоритм управления эмоциями. Нейробика: упражнения для мозга.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, подготовка к дискуссии, подготовка к дидактической игре, подготовка отчета-рефлексии по дидактической игре	Литература к теме	Отчет по ситуационному практикуму, дискуссия, отчет-рефлексия по дидактической игре
Тема 4. Умение вести за собой или	Виды и стратегии влияния. Источники власти лидера.	Работа в Электронной библиотеке Академии	Литература к теме	Отчет по ситуационно

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
первый среди равных	Создание своего имиджа. Невербальные способы воздействия на окружающих людей. Сила харизмы. Харизма и власть. Харизма и мотивация. Харизма и успех. Эксплуатация архетипических образов для оказания влияния. Превратности харизматического мифа. Две реальности мира. Субъективная реальность и ее особенности. Фильтры восприятия действительности или стратегии структурирования мира. Фокусы языка. Мотивационный потенциал.	и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет. Подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, подготовка к дидактической игре, подготовка отчета-рефлексии по дидактической игре		му практикуму, дискуссия, отчет-рефлексия по дидактической игре
Тема 5. Управляй другими или формирование команды в бизнесе	Формируем свой «ближний круг» или лидерство в малых группах. Подбираем людей правильно, выбираем правильных людей. Эффективность групповой деятельности. Взаимодействие индивида и малой группы. Личностные качества, способствующие эффективной работе в группе. Лидер в интернет-бизнесе. Типы лидеров команд стартапов. Структура команды. Как собрать команду (технология создания команды)? Учитываем феномены групповой работы**:** группового давления, конформизма и нонконформизма. Групповой контроль и санкции.	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет. Подготовка к дидактической игре, подготовка отчета-рефлексии по дидактической игре, подготовка к дискуссии, подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму, подготовка к докладу-презентации	Литература к теме	Презентация докладов, дискуссия, отчет по ситуационному практикуму, отчет-рефлексия по дидактической игре
Тема 6. Управление лидерами, или Коучинг	Формирование команды лидеров. Коучинг и его виды. Этапы и содержание коучинга. Внешние и внутренние бизнес-процессы в фирме с учетом жизненного цикла организации. Способность предвидеть и опередить: проактивное лидерство. Введение организационных изменений, как ими управлять? Применение коучинга на различных стадиях жизненного цикла организации. Коучинг через истории или Сторителлинг. Причины эффективности корпоративного	Работа в Электронной библиотеке Академии и на рекомендованных в Программе порталах сети Интернет, написание эссе, подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Презентация эссе, отчет по ситуационному практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
	рассказа в организациях. Основные функции. Типы историй, которые помогут добиться влияния.			

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Савинова, С. Ю. Лидерство в бизнесе : учебник и практикум для вузов / С. Ю. Савинова, Е. Н. Васильева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 280 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11445-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476054

2. 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

Дополнительная литература:

1. Атватер И. Психология для жизни: упорядочение образа мыслей, развитие и поведение человека наших дней. – М.: Юнити, 2015. – 543 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114550

2. Белова Е.В. Методы НЛП и арт-терапии в работе психолога и менеджера. – Таганрог: Южный федеральный университет, 2017. – 99 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=492976

3. Спивак В.А. Методология и стратегия самоменеджмента: монография – М.: Креативная экономика, 2018. – 341 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=499079

VII. 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

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);

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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине «Лидерство» проводится в форме зачета с оценкой.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
1.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	5 баллов – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 4 балла – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 3 балла – 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.	ПК-1 (З1, У3, В1, В2)
2.	Доклад	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы. Используется для формирования навыков публичного обсуждения	5 баллов – доклад выполнен в соответствии с требованиями: 5-6 правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильные ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся; 4 балла – доклад выполнен в соответствии с требованиями, но с плохой презентацией, грамотное использование	ПК-1 (З1, У3, В1, В2)

		профессиональных вопросов. Подготовка доклада осуществляется в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы. Представляется на семинаре с обязательной презентацией (7-10 слайдов). Продолжительность доклада 5-7 мин., после чего следует его обсуждение.	профессиональной терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на большинство вопросов преподавателя и обучающихся; 3 балла – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; 1-2 балла – доклад выполнен не по существу вопроса, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и/или обучающихся 0 баллов - доклад не сделан вообще	
3.	Дискуссия	Продукт совместной групповой работы студентов, представляющий собой публичные выступления по спорным вопросам, обмен мнениями, разрешение сложных неоднозначных ситуаций, требующих дополнительного обсуждения в группе. Длительность групповых дискуссий 10-15 минут. После окончания доклада следуют вопросы к докладчику и обсуждение темы в группе.	5 баллов – ставится за исчерпывающий аргументированный ответ. Аргументация логична, подкреплена знанием научных фактов, умением переводить доказательство с уровня словесно-логического мышления на наглядно-образный, наглядно–действенный и обратно; 4 балла – ставится за исчерпывающий ответ, аргументация представлена только на одном из уровней мышления; 3 балла – ответ является достаточным, хотя и не всегда аргументированным; 1-2 балла – ответы не раскрывает специфику вопроса, отсутствует аргументация, не используется профессиональная лексика 0 баллов – обучаемый не участвовал в дискуссии	ПК-1 (З1, У2, В1)
4.	Дидактическая игра (деловая игра)	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая участие обучающихся в групповой дискуссии по обсуждению профессионально важной проблемы в	8-10 баллов – участник игры, ориентируясь на свою роль, правильно и аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, принял активное участие в	ПК-1 (З1, З2, З3, З4, У1, У2, У3, В1, В2, В3)

		рамках дисциплины. Каждый из участников игры выполняет роль одного из должностных лиц условной организации. Оценивается по результатам их выступлений и последующего участия в дискуссии. Продолжительность дидактической игры – 2 академических часа.	последующей дискуссии; 5-7 баллов – участник игры, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но не достаточно аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал активное участие; 3-5 баллов – участник игры, ориентируясь на свою роль, в целом правильно, но не достаточно аргументировано изложил позицию соответствующего должностного лица по обсуждаемому вопросу, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие; 1-2 балла – в игре конкретную роль не исполнял, но активно участвовал в дискуссии; 0 баллов – в игре практически не участвовал.	
5.	Ситуационный практикум	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая работу в микро-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы. Продолжительность работы по подготовке заключения – 15 минут, обсуждение каждого заключения 5 минут.	5 баллов – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 3-4 балла – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 1-2 балла – 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 вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы	ПК-1 (З1, У1, У2, У3, В1, В3)

			представителей других команд	

Типовые контрольные задания
или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к семинару.

Семинар проводится по наиболее сложным и важным разделам учебной программы дисциплины с целью:

- углубленного изучения темы учебной дисциплины;
- проверки результативности самостоятельной работы обучаемых;
- организации коммуникации между обучаемыми и преподавателем.

Семинарское занятие используется для формирования навыков публичного обсуждения профессиональных вопросов. Подготовка доклада осуществляется в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы. Представляется на семинаре с обязательной презентацией. Продолжительность доклада 10-12 мин., после чего следует его обсуждение.

Примерные темы докладов по 2 теме:

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.

Примерные темы докладов по 5 теме:

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.

Вопросы для обсуждения и проведения дискуссии по 1 теме:

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?

по 3 теме:

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?

по 4 теме:

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?

по 5 теме:

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?

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.

Типовые задания к ситуационным практикумам (кейс-стадии).

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?

Примеры видеосюжетов по темам, с соответствующими вопросами для обсуждения, предложены в рекомендованном учебнике Живица О.В. Лидерство. – М., 2017. – 192 с.

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						

Ситуационный практикум №2.

Задание 1.

Проведите диагностику лидерского потенциала, исходя из знания различных психологических типологий.

Задание 2.

При просмотре видео-кейса дайте определение происходящему с т.з. управления.

Ситуационный практикум №3.

Задание 1.

Откройте словарик (глоссарий), размещенный в конце учебного пособия Живица О.В. «Лидерство». Прочитайте определения следующих понятий: самообладание, самовнушение, самоубеждение, самоирония, самоподкрепление. Выполните предложенные упражнения, для отработки методов саморегуляции, возникшие при выполнении упражнений чувства и мысли запишите в комментариях к каждому упражнению.

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:

Упражнение «Самоубеждение»

Приведите аргументы для убеждения себя, в том, что необходимо хорошо учиться:

Комментарий

Мои чувства:

Мои мысли:

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.

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.

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 2.

При просмотре видеоотрывка (видео кейса) определить, какие методы управления собой использовались персонажем. Обосновать (аргументировать) свое решение.

Ситуационный практикум №4.

Задание 1.

При просмотре видео-кейса определите тип пристройки. Невербальные способы оказания влияния на окружающих людей.

Задание 2.

Составьте метапрограммный 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 №5.

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.		

Задание 2.

При просмотре видео-кейса определите управленческие воздействия.

Ситуационный практикум №6.

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 не эффективных команд. Ваша задача заполнить таблицу, выявив: суть проблемы не эффективности команды, стиль управления ею и предложив 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.			

Типовое задание к дидактической игре

Дидактическая игра – совместная деятельность обучаемых, направленная на нахождение путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью, с целью отработки:

- коммуникационных навыков;
- развитие мышления;
- умения применять полученные теоретические знания на практике.

Дидактическая игра №1.

Вариант 1.

Имитационная игра «Бизнес-Риск-Мен» на саморегуляцию в условиях высокой эмоциональности, стиль принятия решений и др.

Вариант 2. **Деловая игра**

Этапы проведения игры «Торги».

1. Участники делятся на продавцов и покупателей. Каждый участник данной игры получает общую информацию и свой собственный – только свой собственный – список доходов.
2. Каждой группе дается несколько минут для подготовки к переговорам.
3. Переговорный процесс осуществляется в парах и происходит с глазу на глаз, где каждый из двух участников действует по собственному усмотрению. Продолжительность около 15 минут.

Общая информация по игре.

Покупатель представляет на переговорах, крупный магазин; продавец представляет фабрику. Оба имеют давно устоявшиеся деловые отношения друг с другом. Цены выражены буквами от A до I. Сделка будет считаться заключенной, если по каждому представленному наименованию стороны договорятся о цене.

Надо помнить, что кроме цен, выраженных буквами, все остальные характеристики товара уже обговорены: количество, цвет, модификация, сроки доставки. Помните, что цены, о которых вы договоритесь, должны быть выражены в буквах.

Не показывайте ваш список цен и прибылей партнеру по переговорам.

Список цен и прибыли для покупателей

Телевизоры		**Плейер с компакт-дисками**		**Видеомагнитофоны**	
ЦЕНА	ПРИБЫЛЬ	ЦЕНА	ПРИБЫЛЬ	ЦЕНА	ПРИБЫЛЬ
A	200$	A	120$	A	80$
B	175$	B	105$	B	70$
C	150$	C	90$	C	60$
D	125$	D	75$	D	50$

E	100$	E	60$	E	40$
F	75$	F	45$	F	30$
G	50$	G	30$	G	20$
H	25$	H	15$	H	10$
I	00$	I	00$	I	00$

Желательно, чтобы в ходе обсуждения игры участники попытались самостоятельно сформулировать важнейшие особенности стадии выработки решений, сделали вывод относительно актуальности и необходимости дополнительного обсуждения.

Дидактическая игра №2.

Вариант 1. **Ролевая игра**

Игра предполагает 8 участников. Если число участников больше, то часть членов группы окажется в роли заинтересованных наблюдателей и экспертов.

1 этап. Введение в игру.

Ведущий произносит вводное слово. Напоминает сюжет сказки «Теремок». Задача: жители теремка должны обезопасить себя от чреватого трагедией вторжения медведя. Иными словами, лучше всего его вообще не пускать.

2 этап. Распределение ролей.

Ведущий заранее готовит два комплекта по 8 карточек. На каждой карточке из первого комплекта написана сказочная роль и дана краткая инструкция. В инструкции описаны характерные особенности доставшейся роли и общая стратегия поведения в теремке: кто является для каждого зверя предпочтительным соседом, а кого селить рядом никак не желательно. Второй комплект – карточки с номерами, которые задают порядок «поселения» в теремке. В отличие от сюжета сказки, в котором этот порядок жестко задан, в игре очередность занятия является случайной. Ведущий раздает игрокам карточки из обоих комплектов «рубашкой» вверх. Переворачивать карточки можно только по команде ведущего. При этом другие игроки не должны знать, какая роль кому досталась.

Когда придет ваша очередь проситься в теремок, вы объявите, кем вы являетесь. Единственное исключение – игрок, которому досталась роль медведя. Он ни в коем случае не должен раскрывать себя до конца игры. Зато он может выдать себя за любого другого зверя. И тут уж самим жителям теремка нужно будет догадаться, кто из двух одинаковых зверей является настоящим. Начинаем заселение с цифры 1.

3 этап. Заселение теремка.

Теремок можно обозначить символическим образом ограничив пространство (например, с помощью веревки). Первый житель теремка, заняв место в этом пространстве, объявляет о том, кто он такой. Возможна ситуация, когда первым номером окажется игрок, которому досталась роль медведя. Тут уж ничего не поделаешь: игру нужно начинать заново и произвести пересдачу карточек. Во всех

других случаях игра продолжается: второй номер подходит к теремку и спрашивает: «Кто-кто в теремочке живет? Кто-кто в невысоком живет?». Разворачивается диалог, в процессе которого гость называет себя. В зависимости от инструкции, игрок, уже находящийся в теремке, либо пускает гостя, либо нет. На его решение также влияет наличие или отсутствие подозрения, что новоприбывший является замаскированным медведем. Если гостя не пускают в теремок, то он пока отходит в сторону, уступая место следующему игроку. У него (как и у других будущих «отвергнутых») есть шанс пробиться в теремок позже, когда в теремке появятся новые жильцы, часть из которых будет заинтересована – согласно инструкции – в его заселении.

Гостям придется приложить немало усилий для убеждения жильцов теремка в своей необходимости этому общежитию.

4 этап. Завершение игры.

Игра заканчивается, когда после споров и препирательств звери, наконец, определяют «главного подозреваемого» – медведя и объявляют, что именно этого гостя они решили не пускать в теремок. Тогда ведущий может объявить о последнем этапе игры – раскрытии ролей и завершении. В этот момент и становится ясно, удалось ли участникам игры добиться главной цели – уберечь себя от вторжения медведя.

Необходимо обсудить следующие вопросы:

- Для кого исполняемая роль оказалась трудной? Для кого – легкой?
- Было ли для вас естественным следовать указаниям инструкции при исполнении роли?
- Совпадает ли описание вашей роли с вашим обычным поведением в реальной жизни?
- Какие способы убеждения своих партнеров вы использовали?
- Почему вы сразу поверили одним из исполнителей, а другим – нет?
- Что в поведении каждого из них вызывало доверие?
- Какое поведение показалось вам подозрительным?
- Какие способы убеждения являются, по вашему мнению, наиболее продуктивными? Почему?
- Какие способы убеждения нельзя считать слишком эффективными? Почему?

В процессе обсуждения полезно обратить внимание участников на то, какие позиции занимали гости, стремясь попасть в теремок и как они действовали в случае отказа со стороны уже вселившихся жильцов. Наиболее успешными, по-видимому, окажутся те, кто, демонстрируя доброжелательность в отношении других, не слишком настойчив и не пытается «давить» на партнеров. Важно, чтобы для всех участников

игры стало очевидной преимущество во многих жизненных ситуациях психологической позиции «на равных».

Вариант 2. **«Позитивиум» или «Импровизация»**

Цель игры: набрать как можно больше баллов за объяснение слов разными способами. Имеется несколько способов объяснения задания: объяснение через другие слова, но не однокоренные; рисование; описание; пантомима; песни; вопросы; наоборот.

Дидактическая игра №3.

Вариант 1.

Игра на согласование индивидуального и группового решения, типа «Катастрофа в пустыне», «Авария на луне» или «Кораблекрушение»

Вариант 2.

Игра «Лабиринт» или «Крестики-Нолики» на поле 6 на 6 клеток.

Примерные темы эссе

По теме 2:

1. Главная задача лидера — вселить в других людей уверенность в своих силах и желание продолжать.
2. Если вы чего-то не знаете – это может стать вашей главной силой и побудить вас действовать не так, как остальные.
3. Хороший лидер — это тот, кому достается немного больше, когда речь идет об ответственности, и немного меньше, когда доходит до благодарности.
4. Без волевого усилия инерция всегда побеждает.
5. Все, о чем вы когда-либо мечтали, находится по другую сторону от страха.
6. Истинное лидерство произрастает из индивидуальности.
7. Лидеры должны стремиться к подлинности, а не к совершенству.
8. Люди не любят следовать за пессимистами.
9. Для управления собой – используйте голову, другими – сердце.
10. Задача лидерства — не вдохнуть величие в человечество, а извлечь его, ибо величие уже в нем присутствует.

по теме 6:

1. Вести народ легче, чем сдвинуть его с места.
2. Единственная гарантированно проигрышная стратегия — никогда не рисковать.
3. Задача лидера в том, чтобы было больше лидеров, а не в том, чтобы было больше тех, кто следует за лидером.
4. Задача лидера состоит в том, чтобы вдохновлять и мотивировать людей, помогая им реализовать свой потенциал полностью.
5. Выдающийся лидер ведет людей туда, куда они не обязательно хотят идти, но где обязательно хотят оказаться.
6. Лидерство — это искусство давать людям возможность воплотить свои идеи в жизнь.

7. Лидеры идут впереди и остаются там, задавая стандарты, в соответствии с которыми будут оценивать свою работу и работу подчиненных.

8. Успех для лидера — это наблюдать рост других.

9. Управляйте вещами, руководите людьми.

10. Чем больше заслуг у вождя, тем большей обузой становится он после победы.

11. Построение команды требует работы.

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**
Зачет с оценкой/ ПК-1	Зачет с оценкой 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 **«Зачтено»** **— 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. **«Не зачтено»** **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Лидерство как феномен социальной действительности.
2. Природа, определение и содержание понятия лидерства.
3. Основные положения теории черт лидерства.
4. Ситуационная теория лидерства.
5. Системная теория лидерства.
6. Новые теории лидерства.
7. Я – образ. Структура качеств личности.
8. Самоуправление и саморегуляция личности.
9. Эмоции и управление ими.
10. Воля и самостоятельность.
11. Нравственная саморегуляция.
12. Диагностика лидерского потенциала.
13. Невербальные способы общения и воздействия.
14. Обаяние и харизма.
15. Голос и внешний вид.
16. Две реальности мира. Субъективная реальность и ее особенности.
17. Фильтры восприятия действительности или стратегии структурирования мира.
18. Мотивационный потенциал.
19. Общая характеристика методов социально-психологического воздействия.
20. Психологическая характеристика межличностных отношений.
21. Взаимодействие индивида и малой группы.
22. Личностные качества, способствующие эффективной работе в группе.
23. Команда как вид малой группы и ее структура.
24. Особенности командообразования.
25. Этапы развития команды.

Задания 2 типа

1. Эффективность групповой деятельности.
2. Сущность и психологические условия сплочения команды.
3. Феномен группового давления. Конформизм и нонконформизм.
4. Групповой контроль и санкции.
5. Виды влияния. Источники власти лидера.
6. Традиционные стили управления людьми.
7. Стили ситуативного лидерства.
8. Делегирование полномочий.
9. Формирование команды лидеров.
10. Наставничество – как форма развития персонала.

11. Формы наставничества.
12. Коучинг и его виды.
13. Этапы и содержание коучинга.
14. Основы эффективного общения и взаимодействия.
15. Невербальные способы общения и воздействия.
16. Создание своего имиджа.
17. Обаяние и харизма. Голос и внешний вид.
18. Оценка владения сотрудником необходимыми навыками.
19. Совместный с сотрудником разбор и локализация причин затруднений.
20. Лидерство в малых группах. Групповая сплоченность. Эффективность групповой деятельности.
21. Взаимодействие индивида и малой группы.
22. Личностные качества, способствующие эффективной работе в группе.
23. Команда как вид малой группы.
24. Особенности командообразования.
25. Структура команды. Феномен группового давления. Конформизм и нонконформизм. Групповой контроль и санкции.

Задания 3 типа

Типовое задание № 1[3].

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[4].

[3] Изменяются только символические определения не эффективных команд.
[4] В задании изменяются два параметра: стратегии оказания влияния и ситуации с персоналом организации или ее клиентами.

Используя стратегии лидерского влияния, например «эмоциональное заражение», сформулируйте вдохновляющую речь для подчиненных, которые не замотивированы на работу сверхурочно.

Задание № 3.

Ваш подчиненный систематически переспрашивает о том, как делать ту или иную работу, но в итоге делает все хорошо. Проанализируйте, чем может быть вызвано такое поведение (найдите как можно больше вариантов), и объясните свои дальнейшие действия.

Задание № 4.

Идет обсуждение достаточно важного вопроса в ходе совещания внутри ресторана (одного из сети). Ваш коллега высказывает точку зрения, которая противоречит вашей. Ваши действия? Почему?

Задание № 5.

Руководитель находится со своим подчиненным на двойном визите. В какой-то момент он понимает, что может вмешаться и сделать презентацию вместо сотрудника. Это будет более эффектно, хотя существенного воздействия на результат встречи не окажет. Как должен поступить руководитель в такой ситуации и почему?

Задание № 6.

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?

Задание № 7.

Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Авторитарный стиль	Либеральный стиль

Задание № 8.

Какие способности и навыки личности соответствуют используемым источникам власти. Продолжите заполнение таблицы.

Источник власти	Инструменты	Знание, способности, навыки личности

Задание № 9.

Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Демократический стиль	Либеральный стиль

Задание № 10.

Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Авторитарный стиль	Демократический стиль

Задание № 11.

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				

Задание № 12.

Определите стратегии структурирования мира человеком, если он утверждает следующее: «Когда я получу диплом, первое, что я сделаю – это открою свой ресторанчик. Я уже все продумал, даже написал бизнес план. Нашей фишкой будет домашняя кухня, и поразительный уют, созданный соответствующей обстановкой и ненавязчивым сервисом. У нас будет всегда приветливым и улыбчивый персонал».

Задание № 13.

Расклассифицируйте определения, которые дают лидерам люди, по отношению к изученным теориям лидерства. Классификация - это упорядочивание объектов путем отнесения их к той или иной группе на основании какого-либо признака. Свой ответ аргументируйте.

- Лидер - это человек, который все делает по-другому.
- Лидер - это человек, который проявляется уникально.
- Лидерство — это умение быть в ситуации таким, каким необходимо.
- Лидер — это гармоничный человек, знающий, чего он хочет.
- Лидер - это человек, у которого внутри моторчик, который заставляет его двигаться.
- Лидер - это человек, которому всегда скучно, и он делает что-то для того, чтобы не было скучно.
- Лидер - это человек, который находится в команде и создает команды. Он держит свое слово.
- Лидерство — это принятие решений. Это вызов себе и всему окружающему. Лидер ведет за собой весь мир.
- Лидер — это человек, заражающий своей идеей других.
- Лидер — это человек, зажигающий сердца.
- Лидерство — это ловить себя на «слабо»!
- Лидерство - это способность вовлечь.
- Лидерство - это контроль над обстоятельствами.
- Лидерство - это умение работать в команде.
- Лидер — это яркий, харизматичный, юморной человек.
- Лидерство - это когда тебе не все равно!

Задание № 14.

Перечислите признаки (минимум 5) эффективного лидерства. Приведите примеры для аргументации выделенных критериев. Как можно использовать данную информацию в практике управленческой деятельности.

Задание № 15.

Ответьте на приведенные ниже вопросы, а затем напишите свое собственное сообщение, что-то, во что Вы действительно верите и о чем хотели бы рассказать вашим последователям.

- Что Вы говорите людям?
- Что пытаетесь донести?
- Что Вы просите их сделать, достичь, кем стать?
- Вы говорите от всего сердца?
- Вы действительно верите, глубоко внутри, в то, что говорите?

Задание № 16.

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.

Задание № 17.

Какими могут быть возможные причины и потенциальные риски каждой из ловушек делегирования. Заполните таблицу:

Вид ловушки	Возможные причины	Потенциальные риски
Обратное делегирование		
Переделегирование		
Самоделегирование		

Задание № 18.

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?

Типовое задание № 19[5].

Используя стратегии лидерского влияния, например «эмоциональное заражение», сформулируйте вдохновляющую речь для подчиненных, которые не замотивированы на работу сверхурочно.

Задание № 20.

Ваш подчиненный систематически переспрашивает о том, как делать ту или иную работу, но в итоге делает все хорошо. Проанализируйте, чем может быть вызвано такое поведение (найдите как можно больше вариантов), и объясните свои дальнейшие действия.

Задание № 21.

Идет обсуждение достаточно важного вопроса в ходе совещания внутри ресторана (одного из сети). Ваш коллега высказывает точку зрения, которая противоречит вашей. Ваши действия? Почему?

Задание № 22.

Руководитель находится со своим подчиненным на двойном визите. В какой-то момент он понимает, что может вмешаться и сделать презентацию вместо сотрудника. Это будет более эффектно, хотя существенного воздействия на результат встречи не окажет. Как должен поступить руководитель в такой ситуации и почему?

Задание № 23.

[5] В задании изменяются два параметра: стратегии оказания влияния и ситуации с персоналом организации или ее клиентами.

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?

Задание № 24.

Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Авторитарный стиль	Либеральный стиль

Задание № 25.

Какие способности и навыки личности соответствуют используемым источникам власти. Продолжите заполнение таблицы.

Источник власти	Инструменты	Знание, способности, навыки личности

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Генерирование бизнес-идей»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***Бакалавр***
Форма обучения: ***Заочная***

Москва 2022

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. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 12

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 12

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 13

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 13

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине..... 14

I. 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 Министерства образования и науки России от 12.01.2016 N 7.

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 программе подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Основы предпринимательства», «Управление собственным бизнесом», «Тренинг предприимчивости».

Знания по дисциплине «Генерирование бизнес-идей» используются при изучении дисциплин: «Конкурентоспособный стартап», «Управление развитием бизнеса», «Тренинг по бизнес – моделированию и бизнес – планированию».

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Генерирование бизнес-идей» является разработка обучающимися содержания собственной бизнес – идеи для создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.

Задачи 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 стартаов для обоснования бизнес-идеи
- Построение предстартовой бизнес – модели;
- Разработка учредительных документов новой бизнес – единицы;
- Построение дорожной карты стартапа.

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 компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности**
Владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	**ПК-18**	***Знать:*** • методы генерирования бизнес - идей (З1) • критерии сегментирования целевой аудитории (З2) • структуру предстартовой бизнес – модели бизнес – единицы (З3) ***Уметь:*** • разрабатывать содержание бизнес-идеи (У1) • определять целевую аудиторию новой бизнес – единицы (У2) • разрабатывать учредительные документы новой бизнес – единицы (У3) ***Владеть:*** • навыками определения предмета, ресурсов и бизнес-процессов новой бизнес - единицы (В1) • навыками определения бизнес –коммуникаций новой бизнес – единицы (В2) • навыками разработки учредительных документов новой бизнес – единицы (В3) • навыками построения дорожной карты стартапа (В4)	Контактная работа: Семинар Самостоятельная работа

III. Тематический план

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	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Понятие и содержание бизнес – идеи. Методы генерирования бизнес – идеи	ПК-18 (З1,У1)		1							14	Отчет о выполнении практического задания /15
Тема 2. Определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес – проекта	ПК-18 (З2,У2)		1							14	Отчет о выполнении практического задания /15
Тема 3. Определение предмета, ресурсов и бизнес - процессов нового бизнес – проекта	ПК-18 (У1,В1)		1							14	Отчет о выполнении практического задания /15
Тема 4. Определение бизнес – коммуникаций нового бизнес – проекта	ПК-18 (У1,В2)		1							14	Отчет о выполнении практического задания /15
Тема 5. Выявление особенностей региональной инфраструктуры стартаов для обоснования бизнес-идеи	ПК-18 (У1,В2)		1							14	Отчет о выполнении практического задания /15
Тема 6. Разработка учредительных документов новой бизнес – единицы для проведения стартапа	ПК-18 (У3,В3)		1							14	Отчет о выполнении практического задания /10

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	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 7. Формирование дорожной карты стартапа	ПК-18 (У1,В4)		2							12	Отчет о выполнении практического задания /15
Всего:	**ПК-18**		**8**							**96**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. 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. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Генерирование бизнес-идей» используются такие виды учебной работы, как семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя. Лекции по данному курсу не предусмотрены.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении семинара

Семинарские занятия по курсу «Генерирование бизнес - идей» призваны закрепить и укрепить теоретические и практические знания обучающихся.

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.

Порядок проведения семинара:

1. Получение индивидуального задания и рекомендаций к выполнению семинара.
2. Выполнение заданий семинара.
3. Подготовка отчета о выполнении семинара.
4. Сдача выполненного индивидуального задания преподавателю.
5. Обсуждение результатов индивидуального задания в группе, в том числе с использованием геймификации, а именно фрагментов ролевых 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 семинаре.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма 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.	Подготовка отчета о выполнении индивидуального задания	Литература к теме 1 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт о выполнении индивидуального задания
Тема 2. Определение целевой аудитории потребительских сегментов бизнес – проекта	Тестирование первичного замысла на определенной аудитории.	Подготовка отчета о выполнении индивидуального задания	Литература к теме 2 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт о выполнении индивидуального задания
Тема 3. Определение предмета, ресурсов и	1. Определение возможностей доступа к ресурсам и их привлечения.	Подготовка отчета о выполнении	Литература к теме 3 Рубин Ю.Б. Управление	Отчёт о выполнении индивидуального задания

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
бизнес - процессов нового бизнес – проекта	2. Использование собственного личного ресурса на предстартовой стадии стартапа.	индивидуального задания	собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	
Тема 4. Определение бизнес – коммуникаций нового бизнес – проекта	Определение партнеров в бизнес – единице или определение отсутствия необходимости в них.	Подготовка отчета о выполнении индивидуального задания	Литература к теме 4 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт о выполнении индивидуального задания
Тема 5. Выявление особенностей региональной инфраструктуры стартаов для обоснования бизнес-идеи	Оценка предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа.	Подготовка отчета о выполнении индивидуального задания	Литература к теме 5 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт о выполнении индивидуального задания
Тема 6. Разработка учредительных документов новой бизнес – единицы для проведения стартапа	Определение ОКВЭД создаваемой бизнес – единицы. Формирование пула партнеров – соучредителей новой бизнес – единицы.	Подготовка отчета о выполнении индивидуального задания	Литература к теме 6 Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 11. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Отчёт о выполнении индивидуального задания
Тема 7. Формирование дорожной	Структурирование функциональных задач стартапа в виде дорожной карты его проведения.	Подготовка отчета о выполнении	Литература к теме 7 Рубин Ю.Б. Управление	Отчёт о выполнении индивидуального задания

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
карты стартапа		индивидуального задания	собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. – Глава 10. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Главы 10, 11. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература:

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, 2022. — 114 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11478-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495798 (дата обращения: 19.01.2022).

3. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08374-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490501 (дата обращения: 19.01.2022).

4. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494517 (дата обращения: 19.01.2022).

5. 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, 2022. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06205-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/493731 (дата обращения: 19.01.2022).

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	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

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и 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
1.	Отчет о выполнении индивидуального задания	Краткое изложение в письменном виде результатов выполнения индивидуального задания. *Ответы на вопросы возникающие в ходе обсуждения в группе.	«15» – задание выполнено полностью «10» – большая часть задания выполнена; «5» – меньшая часть задания выполнена. «0» – обучающийся подготовил отчет несамостоятельно или не завершил в срок.	ПК-18

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Генерирование бизнес - идей» проводится в форме зачета.

№	Форма контроля/ оцениваемые компетенции	Описание мероприятия	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет / ПК-18	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя . Задание №1 теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а так же 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;	**«Зачтено»** Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-20; 2 вопрос: 0-20; 3 вопрос: 0-60 «Зачтено» — **90-100** – полностью даны ответы на 1 и 2 вопрос, бизнес – идея сгенерирована, в ходе защиты студент продемонстрировал отличные презентационные навыки. Студент ответил на все дополнительные вопросы преподавателя. — **70 -89** – полностью дан ответ на 1 или 2 вопрос, бизнес – идея сгенерирована, в ходе защиты студент продемонстрировал хорошие презентационные навыки. — **50-69** – ответы на 1 и 2 вопрос не даны, бизнес – идея сгенерирована. **«Не зачтено»**

№	Форма контроля/ оцениваемые компетенции	Описание мероприятия	Шкала и критерии оценки, балл
		Задание №3 задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины - презентация результатов индивидуальной работы в течении семестра.	**— менее 50** – студент ответил на 1 и 2 вопрос, но бизнес – идея не сгенерирована.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к семинарам

Семинар № 2

Определение целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи:

1. Определите географических критериев целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи.
2. Определите демографических критериев целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи.
3. Определите психографических критериев целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи.
4. Определите поведенческих критериев целевой аудитории разрабатываемой бизнес – идеи.
5. Опишите портрет для каждой из определённых целевых аудиторий.
6. Подготовьте презентацию по результам выполненного задания и представьте ее на последующем семинаре.

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)

Задание 3-го типа

1. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом СКАМПЕР.

2. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи, используя метод дизайн - мышления.

3. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом контрольных вопросов.

4. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом морфологического анализа.

5. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом аналогий.

6. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (дробление)

7. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом кроссенс.

8. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом фокальных объектов.

9. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (вынесение)

10. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (асимметрия)

11. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (объединение)

12. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (универсальность)

13. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (матрешка)

14. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (антивес)

15. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (предварительное антидействие)

16. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (предварительное действие)

17. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (заранее подложенная подушка)

18. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (эквипотенциальность)

19. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (наоборот)

20. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (сфероидальность)

21. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (частичное действие)

22. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (избыточное действие)

23. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (переход в другое измерение)

24. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (использование механических колебаний)

25. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи методом ТРИЗ (местное качество)

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Финансовая отчетность предприятия»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения***: заочная***

Москва 2022

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 10
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 12
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 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, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 14
X. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 15

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Финансовая отчетность предприятия» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Учебная дисциплина «Финансовая отчетность предприятия» ориентирована на получение обучающимися знаний об основных принципах и методологии составления бухгалтерской финансовой отчетности для различных пользователей, которые будут использованы в дальнейшем в профессиональной деятельности.

Данная дисциплина способствует формированию у студентов общей системы теоретических и концептуальных представлений о бухгалтерской деятельности, а также развивает ряд практических навыков и умений, позволяющих студентам впоследствии уметь составлять финансовую отчетность, анализировать данные отчетности и принимать высокоэффективные управленческие решения, возникающие в бизнес-процессах.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам «Экономика и финансы предприятия», «Экономическая теория», «Теория менеджмента», «Основы предпринимательства», «Налоги и налогообложение».

Знания по дисциплине «Финансовая отчетность предприятия» могут быть использованы при изучении дисциплин «Учет и анализ», «Финансовый менеджмент», «Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия» и в дальнейшей профессиональной деятельности.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины «Финансовая отчетность предприятия» является формирование у студентов представления о практических навыках по составлению и формированию финансовой отчетности организаций, а также способах и целях использования отчетной финансовой информации в процессе принятия решений.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение нормативно-правовых актов по бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- формирование финансовой отчетности экономического субъекта;
- раскрытие экономического смысла содержания финансовой отчетности, как информационной базы финансового анализа;
- формирование навыков самостоятельной практической работы студентов.

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 компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Владение навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем	ОПК-5	**Знать:** • основы построения и структуру форм бухгалтерской (финансовой) отчетности (З1); • взаимосвязь форм бухгалтерской (финансовой) отчетности (З2); • методы, приемы и способы сбора и анализа исходных данных для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (З3). **Уметь:** • находить исходные данные для формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности (У1); • формировать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы показатели для заполнения форм бухгалтерской (финансовой) отчетности (У2). **Владеть:** • современными методами сбора, обработки и использования экономических данных для формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности (В1); • навыками использования данных бухгалтерского учета для составления форм бухгалтерской отчетности (В2); • навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения поручений (В3); • навыками работы с компьютером как средством управления информацией (В4); • навыками ставить цель и	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
		организовывать ее достижение (В5).	
Умение применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации	ПК-4	**Знать:** • основные методы финансового менеджмента, правила их применения (З4); • методику расчета основных финансовых показателей (З5). **Уметь:** • проводить оценку активов, принимать решения по управлению оборотным капиталом, принимать инвестиционные решения, решения по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала (У3); • принимать решения, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации современными методами финансового менеджмента (У4). **Владеть:** • методологией экономического исследования (В6); • современными методами сбора, обработки и анализа экономических показателей (В7).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Общие положения по финансовой отчетности организации. Бухгалтерский баланс.	ОПК-5 (З1-З3, У1, У2, В1-В5)			2						20	Практикум по решению задач /20
Тема 2. Отчет о финансовых результатах.	ОПК-5 (З1-З3, У1, У2, В1-В5) ПК-4 (З4, З5, У3, У4, В6, В7)			2						20	Практикум по решению задач /20
Тема 3. Отчет об изменениях капитала.	ОПК-5 (З1-З3, У1, У2, В1-В5) ПК-4 (З4, З5, У3, У4, В6, В7)			2						20	Практикум по решению задач /20
Тема 4. Отчет о движении денежных средств.	ОПК-5 (З1-З3, У1, У2, В1-В5) ПК-4 (З4, З5, У3, У4, В6, В7)			1						20	Практикум по решению задач /20
Тема 5. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах	ОПК-5 (З1-З3, У1, У2, В1-В5) ПК-4 (З4, З5, У3, У4, В6, В7)			1						16	Практикум по решению задач /20
Всего:	ОПК-5 ПК-4	**-**		**8**						**96**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в		**108**									

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
академических часах)											
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		3									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Общие положения по финансовой отчетности организации.

Бухгалтерский баланс.

Нормативные документы, регламентирующие методологические основы построения бухгалтерской (финансовой) отчетности в Российской Федерации.

Требования к составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности, общая характеристика содержащейся в ней информации.

Пользователи бухгалтерской (финансовой) отчетности. Аудит и публичность бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Значение и функции бухгалтерского баланса. Виды и формы бухгалтерских балансов, их классификация: по функциональной роли, по полноте оценки, по форме регистров в системе бухгалтерского учета.

Состав и классификация статей актива баланса, их характеристика.

Состав и классификация статей пассива баланса, их характеристика.

Техника составления бухгалтерского баланса: промежуточного и годового. Фальсификация и вуалирование бухгалтерских балансов.

Тема 2. Отчет о финансовых результатах.

Содержание и схема построения отчета о финансовых результатах. Показатели отчета, порядок их формирования и отражения в отчетности. Формирование показателей по группам: доходы и расходы по обычным видам деятельности, прочие доходы и расходы.

Взаимосвязь отчета о финансовых результатах с налоговым учетом и налоговыми декларациями.

Тема 3. Отчет об изменениях капитала.

Содержание и схема построения отчета об изменениях капитала. Показатели отчета, порядок их формирования и отражения в отчетности.

Расчет стоимости чистых активов.

Тема 4. Отчет о движении денежных средств.

Содержание и схема построения отчета о движении денежных средств. Показатели отчета, порядок их формирования и отражения в отчетности. Формирование показателей по слагаемым потока денежных средств: доходы и расходы от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Косвенный и прямой метод составления отчета о движении денежных средств. Приближения формирования отчета о движении денежных средств к международной практике его составления.

Тема 5. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Назначение и состав пояснений к бухгалтерской отчетности. Их содержание и аналитическое значение. Структура и порядок составления пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучение дисциплины «Финансовая отчетность предприятия» используются такие виды учебной работы, как практикумы по решению задач, 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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методич. обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Общие положения по финансовой отчетности организаций. Бухгалтерский баланс.	Аудит и публичность бухгалтерской отчетности. Требования к составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности. Состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности, общая характеристика содержащейся в ней информации.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму.	Литература к теме 1, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методич. обеспечение	Форма контроля
	Фальсификация и вуалирование бухгалтерских балансов.			
Тема 2. Отчет о финансовых результатах	Взаимосвязь отчета о финансовых результатах с налоговым учетом и налоговыми декларациями.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму.	Литература к теме 2, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач
Тема 3. Отчет об изменениях капитала. .	Расчет стоимости чистых активов. Показатели отчета, порядок их формирования и отражения в отчетности.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму.	Литература к теме 3, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач
Тема 4. Отчет о движении денежных средств.	Формирование показателей по слагаемым потока денежных средств:Косвенный и прямой метод составления отчета о движении денежных средств. Приближения формирования отчета о движении денежных средств к международной практике его составления.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму.	Литература к теме 4, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач
Тема 5. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.	Назначение и состав пояснений к бухгалтерской отчетности. Их содержание и аналитическое значение.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к практикуму по решению задач, подготовка отчета по практикуму.	Литература к теме 5, https://www.minfin.ru/, https://www.consultant.ru/	Отчёт по практикуму по решению задач

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Штефан, М. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации: учебник для вузов / М. А. Штефан, О. А. Замотаева, Н. В. Максимова; под редакцией М. А. Штефан. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 346 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-

14915-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/485439

2. Чернов В.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 128 с. - ISBN 978-5-238-01137-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436698

Дополнительная литература:

1. Практикум по бухгалтерскому учету и анализу/ под ред. Т.П. Алавердовой. – 4-е изд., перераб. и доп. –М.: Университет «Синергия», 2020. – 244 с.

2. Бадмаева Д.Г. Бухгалтерская финансовая отчетность: рабочая тетрадь для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» / Д.Г. Бадмаева; Министерство сельского хозяйства РФ, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Кафедра бухгалтерского учета и аудита. - СПб.: СПбГАУ, 2016. - 45 с. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457919

3. Богатырева, С. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учебник для вузов / С. Н. Богатырева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 492 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14326-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487291

4. Литвиненко, М. И. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с новыми стандартами : учебное пособие для вузов / М. И. Литвиненко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 168 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10750-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472704

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	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.	Материалы и документы по ведению бухгалтерского учета, составлению и анализу отчетности в соответствии с международными стандартами	https://www.banks2ifrs.ru/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, компьютерный класс, 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.

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/

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/)

X. Фонд оценочных средств 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 оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Практикум по решению задач	Практическое занятие, проводимое в письменной форме.	«20» – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. «19-15» – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. «14-9»- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. «8-0» - практикум не выполнен.	ОПК-5 (З1,З2, З3, У1, У2, В1, В2, В3, В4, В5) ПК-4 (З4, З5, У3, У4, В6, В7)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Финансовая отчетность предприятия» проводится в форме зачета.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

1.	Зачет ОПК-5, ПК-4	Зачет 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 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.	Выполнение студентом 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 философская терминология. Задачи решены правильно. Студент правильно интерпретирует полученный результат. **70 -89 –** ответ в целом правильный, логически выстроен, использована философская терминология. Ход решения задач правильный, ответ неверный. Студент в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50-69 –** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована философская терминология. Задача решена частично. **«Не зачтено»** **менее 50 баллов –** ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задачи не решены.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикуму по решению задач:

Задание 1.

Рассчитайте финансовый результат от продажи продукции для заполнения строки «Прибыль (убыток) от продаж» в «Отчете о финансовых результатах», если:

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) 8100 т.р.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (6750) т.р.

Коммерческие расходы – (970) т.р.

Управленческие расходы – (220) т.р.

Задание 2.

Определите валюту баланса по оборотно-сальдовой ведомости.

Оборотно-сальдовая ведомость за 20XX г.

Счет		Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
Код	**Наименование**	**Дебет**	**Кредит**	**Дебет**	**Кредит**	**Дебет**	**Кредит**
01	Основные средства	57600		8644	3700	62544	
02	Амортизация ОС		19520	3450	5000		21070
04	Нематериальные активы	6200				6200	
05	Амортизация НМА		2150		910		3060
08	Вложения во внеоборотные активы	12200			10169	2031	
10	Материалы	19000		21720	20882	19838	
19	НДС по приобр. ценностям	3250		4490	6320	1420	
20	Основное производство	12300		97944	110244		
43	Готовая продукция	17700		90000	100000	7700	
50	Касса	450		33160	30800	2810	
51	Расчетный счет	59727		53225	79352	33600	
60	Расчеты с поставщиками		26900	26900	24957		24957
62	Расчеты с покупателями	27225		146525	22725	151025	
66	Расчеты по краткосрочным кредитам		20000		18000		38000
68	Расчеты по налогам и сборам		7200	13520	29590		23270
69	Расчеты по соцстраху		7810	7960	14982		14832
70	Расчеты с персоналом		20800	23850	42250		39200
71	Расчеты с подотчетными лицами	3300			3486		186
75	Расчеты с учредителями	10000			10000		
76	Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами		12000	15192	8542		5350
80	Уставный капитал		32800				32800
96	Резервы предстоящих платежей		15020	1633	12060		25447
99	Прибыли и убытки		22101	7376	1620		16345
84	Нераспределенная прибыль		42650				42650

	(непокрытый) убыток						
	Итого	**228952**	**228952**	**555589**	**555589**	**287168**	**287168**

Задание 3.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «основные средства» в бухгалтерском балансе

Задание 4.

ООО «Вектор» в декабре 20ХХ года получило прибыль от продажи продукции в сумме 127 т.р. В этом же месяце был получен убыток от прочих видов деятельности в сумме 4 т.р.

Сумма начисленного условного расхода по налогу на прибыль составила 30 т.р., постоянные налоговые обязательства 6 т.р.

Сальдо (К) на 1 декабря на счете 99 составило 673 т.р.

Требуется определить чистую прибыль (убыток) за отчетный год и заполнить соответствующие строки в Отчете о финансовых результатах.

Задание 5.

Рассчитайте сумму для заполнения строки бухгалтерского баланса «денежные средства» по остаткам по счетам «Главной книги»:

счет 50- сальдо начальное 5 т.р.; оборот по дебету 590 т.р.; оборот по кредиту 590 т.р.;

сальдо конечное 5 т.р.

счет 51- сальдо начальное 600 т.р.; оборот по дебету 1673 т.р.; оборот по кредиту 1875 т.р.; сальдо конечное 398 т.р.

счет 55- оборот по дебету 50 т.р.; сальдо конечное 50 т.р.

счет 58- сальдо начальное 140 т.р.; оборот по дебету 70 т.р.; оборот по кредиту 71 т.р.;

сальдо конечное 139 т.р.

Задание 6.

На основе исходных данных требуется составить Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах ОАО «Аист» за 20ХХ год.

Исходные данные:

Сальдо по бухгалтерским счетам ОАО «Аист» (руб.)

№ счета	**Наименование счета**	**Сальдо на 01.01.ХХг.**	**Сальдо на 01.01.ХХ+Iг.**
01	Основные средства	125900	147600
02	Амортизация основных средств	24700	28240
08	Вложения во внеоборотные активы	130905	109405
10	Материалы	35800	47540
19	НДС по приобретенным ценностям	3920	6230
20	Основное производство	90664	78410
43	Готовая продукция	41860	13050
50	Касса	1510	460
51	Расчетный счет	17985	1310

60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	21800	34803
62	Расчеты с покупателями и заказчиками	18300	11640
66	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам	95000	-
68	Расчеты по налогам и сбором	19210	23130
69	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	28520	19344
70	Расчеты с персоналом по оплате труда	69700	86670
80	Уставный капитал	125000	125000
82	Резервный капитал	18750	18750
83	Добавочный капитал	59700	59700
84	Нераспределенная прибыль	4464	7558
98	Доходы будущих периодов	-	12450

Показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Аист» за 20XX+I год.

№ п/п	Показатель	Сумма (руб.)
1	Выручка от продажи готовой продукции (без НДС)	1166750
2	Себестоимость проданной продукции	705632
3	Коммерческие расходы	173513
4	Управленческие расходы	280100
5	Проценты к получению	15180
6	Проценты к оплате	13980
7	Прочие доходы	61480
8	Прочие расходы	60240

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Финансовая отчетность предприятия» проводится в форме зачета.

Задания 1 типа.

1. Понятие и состав бухгалтерской отчетности организации.
2. Бухгалтерская отчетность: сущность, виды, значение.
3. Основные нормативные акты, регулирующие порядок составления и представления бухгалтерской отчетности.
4. Состав бухгалтерской отчетности организации и ее элементы.
5. Пользователи бухгалтерской (финансовой) отчетности.
6. Общие требования к составлению бухгалтерской отчетности организации.
7. Порядок и этапы составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.
8. Подготовительная работа при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.
9. Адреса и сроки представления бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

10. Понятие, значение и функции бухгалтерского баланса.
11. Классификация видов бухгалтерских балансов.
12. Содержание бухгалтерского баланса организации.
13. Понятие актива баланса. Состав, классификация и порядок формирования статей.
14. Понятие пассива баланса. Состав, классификация и порядок формирования статей.
15. Содержание отчета о финансовых результатах.
16. Принципы построения отчета о финансовых результатах.
17. Определение отдельных показателей отчета о финансовых результатах (выручка, доход, прибыль, убыток, расходы, себестоимость)
18. Отчет об изменениях капитала: значение и целевая направленность, содержание и схема построения отчета, порядок формирования показателей.
19. Содержание отчета об изменениях капитала организации.
20. Содержание отчета о движении денежных средств организации.
21. Прямой и косвенный метод формировании отчета о движении денежных средств.
22. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, их краткое содержание.
23. Взаимная увязка показателей различных форм бухгалтерской отчетности.
24. Структура и порядок составления пояснений к бухгалтерской отчетности.
25. Публикация бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Задания 2 типа.

1.Правильно ли считать, что при прочих равных условиях прибыль равна притоку денег?

Аргументируйте свой ответ.

2. В бухгалтерском балансе отражено увеличение уставного капитала (тыс. руб.)

Пассив (III раздел «Капитал и резервы»)	**Код показателя**	**На начало отчетного года**	**На конец отчетного года**
Уставный капитал	410	525	650

В какой форме бухгалтерской (финансовой) отчетности можно увидеть, в результате чего произошло это изменение? Аргументируйте ответ.

3. Укажите лишнюю позицию:

а) Бухгалтерский баланс;

б) Отчет о финансовых результатах;

в) Отчет об изменениях капитала;

г) Отчет о движении денежных средств;

д) План счетов бухгалтерского учета.

Аргументируйте свой выбор.

4. Верно, или неверно утверждение:

«Отчет об изменениях капитала содержит информацию о составе имущества и обязательств организации».

Аргументируйте ответ.

5. Какие статьи не относятся к внеоборотным активам: основные средства; нематериальные активы; задолженность персоналу; незавершенное строительство; прибыль; долгосрочные финансовые вложения. Ответ обоснуйте.

6. Что из нижеперечисленного не является поступлением от текущей деятельности: выручка от продажи продукции; выручка от продажи материалов; арендная плата; выручка от продажи акций. Ответ обоснуйте.

7. Служащих организации в финансовых отчетах интересует:

- финансовое положение фирмы; трудовая дисциплина работников;

- условия поставки материалов; среднее расстояние до покупателей.

Ответ обоснуйте.

8.Где сформулированы требования к бухгалтерской отчетности:

- в отчетных формах;

- в законе «О бухгалтерском учете» или в ПБУ?

Аргументируйте ответ.

9. Верно, или неверно утверждение:

«По строке «Основные средства» бухгалтерского баланса показываются основные средства по первоначальной стоимости.»

Аргументируйте ответ.

10. Верно, или неверно утверждение:

«Приобретенное оборудование в отчетном периоде следует отнести к текущей деятельности при составлении отчета о движении денежных средств. Аргументируйте ответ.

11. Верно ли утверждение: «образцы форм бухгалтерской отчетности обязательны к применению». Аргументируйте ответ.

12. Верно ли определение: «Бухгалтерская отчетность-это показатели, отраженные в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах». Аргументируйте ответ.

13. Верно ли утверждение: «Отчетным годом для предприятий, созданных в период после 1 октября, является период с 1 октября до 31 декабря текущего года». Аргументируйте ответ.

14. Верно ли утверждение: «Отчетным годом для предприятий, созданных в период после 1 октября, является период с 1 октября до 31 декабря следующего отчетного года». Аргументируйте ответ.

15. Верно ли утверждение: «В валюту баланса включается прибыль с продаж». Аргументируйте ответ.

16. Верно ли утверждение: «В валюту баланса включается остаточная стоимость основных средств». Аргументируйте ответ.

17. Верно ли утверждение: «Задолженность перед персоналом организации в бухгалтерском балансе не отражается». Аргументируйте ответ.

18. Верно ли утверждение: «Пояснительная записка является аналитической справкой». Аргументируйте ответ.

19. Верно ли утверждение: «Информационной базой для составления отчета о движении денежных средств являются: данные учетных регистров по счетам 58 «Финансовые вложения», 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета». Аргументируйте ответ.

20. Верно ли утверждение: «Хозяйственная операция по увеличению хозяйственных средств и источников, увеличивает валюту баланса». Аргументируйте ответ.

21. Верно ли утверждение: «Финансовый результат по обычному виду деятельности в отчете о финансовых результатах представлен показателем – валовая прибыль». Аргументируйте ответ.

22.Верно ли утверждение: «Отчет об изменениях капитала включает четыре раздела и справочную информацию к ним». Аргументируйте ответ.

23.Верно ли утверждение: «В пояснениях к бухгалтерскому балансу отражаются сведения о прочих доходах, полученных организацией». Аргументируйте ответ.

24. Предприятие получило штраф за нарушение условий хозяйственных договоров. В какой отчетной форме, и по какой строке предприятие должно отразить эту операцию? Обоснуйте ответ.

25. Предприятие получило безвозмездно станок от другой организации. Определите, как следует отразить активы, полученные безвозмездно, это: прочие доходы или доходы по обычным видам деятельности. Аргументируйте ответ.

Задания 3 типа.

Задание 1.

ООО «Форвард» в декабре 20ХХ года получило прибыль от продажи продукции в сумме 69 000 руб., в том же месяце был получен убыток от прочих видов деятельности в сумме 4 000 руб.

Постоянные налоговые обязательства – 3 000 руб., отложенные налоговые активы – 5000 руб., отложенные налоговые обязательства – 10000 руб.

Сальдо (К) на 1 декабря по счету 99 «Прибыли и убытки» составило 335 000руб.

Рассчитайте текущий налог на прибыль и определите чистую прибыль (убыток) организации за отчетный год, заполните строки соответствующего отчета.

Задание 2.

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, заполните строки соответствующего отчета.

Задание 3.

По оборотно-сальдовой ведомости составьте бухгалтерский баланс организации.

Оборотно-сальдовая ведомость за 20XX г.

Счет		Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
Код	**Наименование**	**Дебет**	**Кредит**	**Дебет**	**Кредит**	**Дебет**	**Кредит**
1	Основные средства	57600		8644	3700	62544	
2	Амортизация ОС		19520	3450	5000		21070
4	Нематер. активы	6200				6200	
5	Амортизация НМА		2150		910		3060
8	Вложения во внеоборот. активы	12200			10169	2031	
10	Материалы	19000		21720	20882	19838	
9	НДС по приобр. ценностям	3250		4490	6320	1420	
20	Основное производство	12300		97944	110244		
43	Готовая продукция	17700		90000	100000	7700	
50	Касса	450		33160	30800	2810	
51	Расчетный счет	59727		53225	79352	33600	
60	Расчеты с поставщиками		26900	26900	24957		24957
62	Расчеты с покупателями	27225		146525	22725	151025	
66	Расчеты по краткосрочным кредитам		20000		18000		38000
68	Расчеты по налогам и сборам		7200	13520	29590		23270
69	Расчеты по соцстраху		7810	7960	14982		14832
70	Расчеты с персоналом		20800	23850	42250		39200
71	Расчеты с подотчетными лицами	3300			3486		186
75	Расчеты с учредителями	10000			10000		
76	Расчеты с прочими		12000	15192	8542		5350

	дебиторами и кредиторами						
80	Уставный капитал		32800				32800
96	Резервы предстоящих платежей		15020	1633	12060		25447
99	Прибыли и убытки		22101	7376	1620		16345
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый) убыток		42650				42650
	Итого	**228952**	**228952**	**555589**	**555589**	**287168**	**287168**

Задание 4.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Основные средства» в бухгалтерском балансе.

Задание 5.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Нематериальные активы» в бухгалтерском балансе.

Задание 6.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Запасы» в бухгалтерском балансе.

Задание 7.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Дебиторская задолженность» в бухгалтерском балансе.

Задание 8.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Кредиторская задолженность» в бухгалтерском балансе.

Задание 9.

ООО «Мираж» в декабре 20XX года получило прибыль от продажи продукции в сумме 127 т.р. В этом же месяце был получен убыток от прочих видов деятельности в сумме 4 т.р.

Сумма начисленного условного расхода по налогу на прибыль составила 30 т.р., постоянные налоговые обязательства 6 т.р.

Сальдо (К) на 1 декабря на счете 99 составило 673 т.р.

Требуется определить чистую прибыль (убыток) за отчетный год и заполнить строки соответствующего отчета.

Задание 10.

Рассчитайте сумму для заполнения строки бухгалтерского баланса «денежные средства» по остаткам по счетам «Главной книги»:

счет 50- сальдо начальное 5 т.р.; оборот по дебету 590 т.р.; оборот по кредиту 590 т.р.;

сальдо конечное 5 т.р.

счет 51- сальдо начальное 600 т.р.; оборот по дебету 1673 т.р.; оборот по кредиту 1875 т.р.; сальдо конечное 398 т.р.

счет 55- оборот по дебету 50 т.р.; сальдо конечное 50 т.р.

счет 58- сальдо начальное 140 т.р.; оборот по дебету 70 т.р.; оборот по кредиту 71 т.р.;

сальдо конечное 139 т.р.

Задание 11.

ООО «Форвард» в декабре 20ХХ года получило прибыль от продажи продукции в сумме 69 000 руб., в том же месяце был получен убыток от прочих видов деятельности в сумме 4 000 руб.

Постоянные налоговые обязательства – 3 000 руб., отложенные налоговые активы – 5000 руб., отложенные налоговые обязательства – 10000 руб.

Сальдо (К) на 1 декабря по счету 99 «Прибыли и убытки» составило 335 000руб.

Рассчитайте текущий налог на прибыль и определите чистую прибыль (убыток) организации за отчетный год, заполните строки соответствующего отчета.

Задание 12.

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, заполните строки соответствующего отчета.

Задание 13.

По оборотно-сальдовой ведомости составьте бухгалтерский баланс организации.

Оборотно-сальдовая ведомость за 20ХХ г.

Счет		Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
Код	**Наименование**	**Дебет**	**Кредит**	**Дебет**	**Кредит**	**Дебет**	**Кредит**
1	Основные средства	57600		8644	3700	62544	
2	Амортизация ОС		19520	3450	5000		21070
4	Нематер. активы	6200				6200	
5	Амортизация НМА		2150		910		3060
8	Вложения во внеоборот. активы	12200			10169	2031	
10	Материалы	19000		21720	20882	19838	
9	НДС по приобр. ценностям	3250		4490	6320	1420	
20	Основное производство	12300		97944	110244		
43	Готовая продукция	17700		90000	100000	7700	
50	Касса	450		33160	30800	2810	

51	Расчетный счет	59727		53225	79352	33600	
60	Расчеты с поставщиками		26900	26900	24957		24957
62	Расчеты с покупателями	27225		146525	22725	151025	
66	Расчеты по краткосрочным кредитам		20000		18000		38000
68	Расчеты по налогам и сборам		7200	13520	29590		23270
69	Расчеты по соцстраху		7810	7960	14982		14832
70	Расчеты с персоналом		20800	23850	42250		39200
71	Расчеты с подотчетными лицами	3300			3486		186
75	Расчеты с учредителями	10000			10000		
76	Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами		12000	15192	8542		5350
80	Уставный капитал		32800				32800
96	Резервы предстоящих платежей		15020	1633	12060		25447
99	Прибыли и убытки		22101	7376	1620		16345
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый) убыток		42650				42650
	Итого	**228952**	**228952**	**555589**	**555589**	**287168**	**287168**

Задание 14.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Основные средства» в бухгалтерском балансе.

Задание 15.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Нематериальные активы» в бухгалтерском балансе.

Задание 16.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Запасы» в бухгалтерском балансе.

Задание 17.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Дебиторская задолженность» в бухгалтерском балансе.

Задание 18.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Кредиторская задолженность» в бухгалтерском балансе.

Задание 19.

ООО «Мираж» в декабре 20ХХ года получило прибыль от продажи продукции в сумме 127 т.р. В этом же месяце был получен убыток от прочих видов деятельности в сумме 4 т.р.

Сумма начисленного условного расхода по налогу на прибыль составила 30 т.р., постоянные налоговые обязательства 6 т.р.

Сальдо (К) на 1 декабря на счете 99 составило 673 т.р.

Требуется определить чистую прибыль (убыток) за отчетный год и заполнить строки соответствующего отчета.

Задание 20.

Рассчитайте сумму для заполнения строки бухгалтерского баланса «денежные средства» по остаткам по счетам «Главной книги»:

счет 50- сальдо начальное 5 т.р.; оборот по дебету 590 т.р.; оборот по кредиту 590 т.р.;

сальдо конечное 5 т.р.

счет 51- сальдо начальное 600 т.р.; оборот по дебету 1673 т.р.; оборот по кредиту 1875 т.р.; сальдо конечное 398 т.р.

счет 55- оборот по дебету 50 т.р.; сальдо конечное 50 т.р.

счет 58- сальдо начальное 140 т.р.; оборот по дебету 70 т.р.; оборот по кредиту 71 т.р.;

сальдо конечное 139 т.р.

Задание 21.

ООО «Форвард» в декабре 20ХХ года получило прибыль от продажи продукции в сумме 69 000 руб., в том же месяце был получен убыток от прочих видов деятельности в сумме 4 000 руб.

Постоянные налоговые обязательства – 3 000 руб., отложенные налоговые активы – 5000 руб., отложенные налоговые обязательства – 10000 руб.

Сальдо (К) на 1 декабря по счету 99 «Прибыли и убытки» составило 335 000руб.

Рассчитайте текущий налог на прибыль и определите чистую прибыль (убыток) организации за отчетный год, заполните строки соответствующего отчета.

Задание 22.

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, заполните строки соответствующего отчета.

Задание 23.

По оборотно-сальдовой ведомости составьте бухгалтерский баланс организации.

Оборотно-сальдовая ведомость за 20XX г.

Счет		Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
Код	**Наименование**	**Дебет**	**Кредит**	**Дебет**	**Кредит**	**Дебет**	**Кредит**
1	Основные средства	57600		8644	3700	62544	
2	Амортизация ОС		19520	3450	5000		21070
4	Нематер. активы	6200				6200	
5	Амортизация НМА		2150		910		3060
8	Вложения во внеоборот. активы	12200			10169	2031	
10	Материалы	19000		21720	20882	19838	
9	НДС по приобр. ценностям	3250		4490	6320	1420	
20	Основное производство	12300		97944	110244		
43	Готовая продукция	17700		90000	100000	7700	
50	Касса	450		33160	30800	2810	
51	Расчетный счет	59727		53225	79352	33600	
60	Расчеты с поставщиками		26900	26900	24957		24957
62	Расчеты с покупателями	27225		146525	22725	151025	
66	Расчеты по краткосрочным кредитам		20000		18000		38000
68	Расчеты по налогам и сборам		7200	13520	29590		23270
69	Расчеты по соцстраху		7810	7960	14982		14832
70	Расчеты с персоналом		20800	23850	42250		39200
71	Расчеты с подотчетными лицами	3300			3486		186
75	Расчеты с учредителями	10000			10000		
76	Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами		12000	15192	8542		5350
80	Уставный капитал		32800				32800
96	Резервы предстоящих платежей		15020	1633	12060		25447
99	Прибыли и убытки		22101	7376	1620		16345
84	Нераспределенная прибыль		42650				42650

	(непокрытый) убыток						
	Итого	**228952**	**228952**	**555589**	**555589**	**287168**	**287168**

Задание 24.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Основные средства» в бухгалтерском балансе.

Задание 25.

По данным оборотно–сальдовой ведомости рассчитайте сумму для заполнения строки «Нематериальные активы» в бухгалтерском балансе.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Основы социального предпринимательства»

Направление подготовки: ***38.03.02 Менеджмент***
Профиль подготовки: ***Предпринимательство***
Квалификация выпускника: ***бакалавр***
Форма обучения: ***заочная***

Москва 2022

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. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 20
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 21
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 21
IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине 21
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 22

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Основы социального предпринимательства» 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 «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 бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Основы предпринимательства», «Управление собственным бизнесом», «Теория менеджмента», «Экономика и финансы организации», «Психология в предпринимательской деятельности», «Генерирование бизнес-идей», «Решение функциональных задач стартапа», «Маркетинг».

Знания по дисциплине «Основы социального предпринимательства» могут использоваться при изучении дисциплин «Обеспечение конкурентоспособности стартапа», «PR-коммуникации», «Внутреннее предпринимательство»

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Основы социального предпринимательства» является оценка экономических и социальных условий деятельности социального предпринимателя для выявления новых рыночных возможностей и формирования бизнес-модели социального проекта

Задачи дисциплины:

- выявить основные признаки социального предпринимательства, его роль и значение для общества;
- понимать содержание профессиональной деятельности социального предпринимателя;

- ознакомиться с элементами инфраструктуры поддержки социального предпринимательства в России;
- понимать мотивацию социального предпринимателя;
- 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
- оценивать экономическую и социальную эффективность реализации социального проекта;
- обосновывать направления изменений в бизнесе и управлять ростом бизнеса;
- управлять бизнес-процессами по выходу из бизнеса.

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 компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	***Знать:*** • основные признаки социального предпринимательства, его роль и значение для общества (З1) • содержание профессиональной деятельности социального предпринимателя, в т.ч. функции социального предпринимателя по созданию, ведению и развитию бизнеса, а также прекращению предпринимательской деятельности (З2); • элементы инфраструктуры поддержки социального предпринимательства в России (З3). ***Уметь:*** • выявлять мотивы социального предпринимательства, а также основной круг проблем, которыми занимаются социальные предприниматели, сферы их экономической деятельности, выдвигать, разрабатывать и тестировать бизнес–идеи (У1); • разрабатывать дорожные карты, формировать бизнес-модели и бизнес-планы создания нового бизнеса, осуществлять функции по обустройству нового бизнеса (У2); • оценить экономическую и социальную эффективность осуществления социального предпринимательства, обосновать необходимость изменений в бизнесе и принятие решения о прекращении предпринимательской	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
		деятельности(У3) ***Владеть:*** • методами командообразования для работы над социальным проектом (В1). • навыками аргументации и ведения дискуссии по проблематике социального предпринимательства (В2).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Социальное предпринимательств: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки	ПК-17 (З1, З3, У1, У3, В1, В2)	2	1		1						Теоретический доклад с презентацией- 10 эссе – 10 Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума - 10 .
Тема 2. Формы, виды, бизнес-модели социального предпринимательства	ПК-17 (З1, У2)	2									Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума- 10 .
Тема 3. Управление социальным предпринимательством на предстартовой стадии и стадии стартапа	ПК-17 (З2,З3, У1, У2, В1, В2)				1						Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума – 50
Тема 4. Управление социальным предпринимательством на стадии его конкурентной устойчивости. Прекращение предпринимательской деятельности	ПК-17 (З2, У3, В1, В2)		1								Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума – 10
Всего:	**ПК-17**	**4**	**2**		**2**					**96**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Основы социального предпринимательства» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные практикумы, эссе, доклады с презентацией, лабораторные 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 - 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 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 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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Социальное предпринимательство: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки	Значение социального предпринимательства для общества и государства. 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,	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка к теоретическому докладуи презентации. Подготовка эссе Подготовка Отчета по заданию ситуационного практикума	Литература к теме	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	проблемы развития социального предпринимательства в России. Инфраструктура поддержки социального предпринимательства: зарубежная и российская практика. Мировые фонды поддержки СП. Социальная и институциональная среды социального предпринимательства			
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	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка Отчета о по заданию ситуационного практикума	Литература к теме	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	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой	Литература к теме	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
стартапа	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). Основные источники финансирования субъекта социльного 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.	Подготовка отчета по заданию ситуационного практикума		выполненном практическом задании ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 4. Управление социальным предпринимательством на стадии его конкурентной устойчивости. Прекращение предпринимательской деятельности	Индикаторы конкурентной устойчивости новой организации. 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 Отчета по заданию ситуационного практикума	Литература к теме	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Главы 10, 11. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература:

1. 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, 2022. — 114 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11478-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495798

2. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08374-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490501

3. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494517

4. 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, 2022. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN

978-5-534-06205-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/493731

VII. 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

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);

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 Академии.

IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и 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

1	Теоретический доклад с презентацией	Умение обучающегося письменно и устно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием методологического инструментария дисциплины и информационных технологий, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме	«5» 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; «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 «1-3» 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	ПК-17 (З1, З2, З3; У1, У2,У3; - В1,В2)
2	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося кратко письменно охарактеризовать поставленную проблему и изложить собственную позицию по ней.	«5» – грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; «4» – грамотное использование терминологии, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы недостаточно обоснованы; «1-3» – грамотное использование терминологии, необоснованность аргументации выводов и собственной точки зрения.	ПК-17 (З2, У3)

3	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума	Краткое изложение в письменном виде результатов выполненного практического задания 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.	ПК-17 (З1, З2, З3; У1, У2,У3; - В1,В2)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Основы социального предпринимательства» проводится в форме зачета.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет ПК-17	Зачет 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 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	Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 20 2 вопрос: 25 3 вопрос: 55 ***«Зачтено»*** **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены верно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **70-89** – 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** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены частично. ***«Не зачтено»***

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности.	**менее 50 баллов** – 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 ситуационным практикумам:

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 «сават», — 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.

Примерные темы теоретических докладов с презентацией:

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

<u>Примерные темы эссе:</u>

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

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Основы социального предпринимательства» проводится в форме зачета.

Задания 1 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 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 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, видеопродюсеры, 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.

4.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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Индивидуальное предпринимательство»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 6

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 6

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 9

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины..... 10

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 10

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..... 11

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 11

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Индивидуальное предпринимательство» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 г. № 7.

Изучение дисциплины «Индивидуальное предпринимательство» ориентировано на получение обучающимися знаний о специфике предпринимательской деятельности малого бизнеса в форме индивидуального предпринимателя (ИП). Изучение данной дисциплины направлено как на формирование компетенций в области управления собственным бизнесом, организованным в форме ИП. Студенты, изучающие деятельность индивидуальных предпринимателей, знакомятся со всеми возможными его противоречиями и конкуренцией, получат возможность изучить какими специфическими профессиональными качествами должен обладать индивидуальный предприниматель, что необходимо знать, понимать и уметь для успешной повседневной работы при подобной форме бизнеса и научиться управлять бизнес-процессами для обхода конкурентов и развития собственной компании.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент и в вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Знания по дисциплине «Индивидуальное предпринимательство» могут использоваться при изучении дисциплин «Отраслевые особенности предпринимательства» и при подготовке дипломных работ.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Индивидуальное предпринимательство» является формирование у обучающихся навыков регистрации, развития и управления малым бизнесом в форме Индивидуальное предпринимательство (далее – ИП).

Задачи дисциплины

В соответствии с этим ставятся основные задачи дисциплины:

- профессиональные предпринимательские функции в малом бизнесе по форме ИП;
- содержание и особенности ИП в России;
- создавать и прекращать бизнес в форме ИП в России;
- навыками самостоятельной и групповой работы студентов по проблемам управления в форме ИП в России.
- навыками ведения собственного дела в формате ИП.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций**
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	***Знать:*** • нормативно-правовую базу в сфере ИП (З1); ***Уметь:*** • Создавать и прекращать бизнес в форме ИП (У1); ***Владеть:*** • навыками ведения собственного дела в формате ИП (В1).	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Общие положения об ИП	ПК-17 (З1, У1, В1)	1	1							32	Устные ответы на вопросы преподавателя, Письменные ответы на вопросы преподавателя /26
Тема 2. Понятие, признаки и особенности индивидуального предпринимательства	ПК-17 (З1, У1, В1)	2	1							32	Устные ответы на вопросы преподавателя, Письменные ответы на вопросы преподавателя /26
Тема 3. Управление ИП	ПК-17 (З1, У1, В1)	1	2							32	Устные ответы на вопросы преподавателя, Письменные ответы на вопросы преподавателя /48
Всего, час./сем	ПК-17	**4**	**4**							**96**	**100**
Контроль, час/сем.	**4**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем.	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем.	**3**										

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Общие положения об ИП

Понятие и сущность индивидуального предпринимательства. Юридическая конструкция ИП. Гражданские права предпринимателя. Цели и главные элементы при создании индивидуального предприятия без образования юридического лица.

Тема 2. Понятие, признаки и особенности индивидуального предпринимательства

Понятие и главные признаки индивидуального предпринимательства. Ограничения ИП. Юридическое определение и представление ИП. Ответственность предпринимателя.

Тема 3. Управление ИП

Характеристика индивидуальных предприятий. Условия и возможности индивидуальных предпринимателей. Права и обязанности участников ИП.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Индивидуальное предпринимательство» используются такие виды учебной работы, как лекция и семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

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.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении семинара

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).

На семинаре преподаватель задает вопросы, а студенты письменно и устно отвечают на них. Учащийся готовит письменный ответ на каждый вопрос преподавателя. В рамках обсуждения вопросов и дискуссии, учащийся дает устный ответ на отдельные вопросы по указанию преподавателя.

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 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**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Общие положения об ИП	Понятие и сущность индивидуального предпринимательства. Юридическая конструкция ИП. Гражданские права предпринимателя. Цели и главные элементы при создании индивидуального	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Литература к теме	Письменный/ устный ответ

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	предприятия без образования юридического лица.	Подготовка отчета по практикуму		
Тема 2. Понятие, признаки и особенности индивидуального предпринимательства	Понятие и главные признаки индивидуального предпринимательства. Ограничения ИП. Юридическое определение и представление ИП. Ответственность предпринимателя.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Письменный/ устный ответ
Тема 3. Управление ИП	Понятие и главные признаки индивидуального предпринимательства. Ограничения ИП. Юридическое определение и представление ИП. Ответственность предпринимателя.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Письменный/ устный ответ

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. Главы 10, 11. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851

Дополнительная литература:

1. 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, 2022. — 114 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11478-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495798

2. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08374-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490501

3. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494517

4. 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, 2022. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06205-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/493731

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о технопарках региона	http://www.mbm.ru/room/experienced/technology-parks-in-moscow
2.	Национальная ассоциация обучения предпринимательству	http://www.ruaee.ru
3.	Центр развития предпринимательства Московской области. Бизнес-инкубаторы.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators

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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и 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	Критерии оценивания компетенций
1.	Письменный или устный ответ на семинаре	Теоретический или практический вопрос на семинаре	Технология оценки теста: «5-4» – получают обучающиеся, справившиеся с работой 90–100 % (26-23); «3-2» – ставится в том случае, если верные ответы составляют 80 % от общего количества (22-19); «1» – соответствует работа, содержащая 50 – 70 % правильных ответов (18-15).	ПК-17 (З1, У1, В1)
2	Письменный или устный ответ на семинаре	Теоретический или практический вопрос на семинаре	Технология оценки теста: «5-4» – получают обучающиеся, справившиеся с работой 90–100 % (48-45); «3-2» – ставится в том случае, если верные ответы составляют 80 % от общего количества (44-41); «1» – соответствует работа, содержащая 50 – 70 % правильных ответов (10-37).	ПК-17 (З1, У1, В1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Индивидуальное предпринимательство» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет/ ПК-17 (З1, У1, В1)	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов

	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	**«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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания к семинару

Задание 1.

Сгенерируйте 5 бизнес-идей, используя любой один из способов и методов генерации бизнес-идей.

Оцените 5 сгенерированных бизнес-идей по известным методам оценки. Выберите 1 лучшую бизнес-идею.

Задание 2.

Сформулируйте ценностное предложение Вашего бизнеса. Заполните Шаблон ценностного предложения Вашего бизнеса.

Задание 3.

Заполните Шаблон бизнес-модели Вашего бизнеса. Предложите варианты разворота бизнес в случае миграции ценности бизнес-модели.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

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?

11. Что представляют собой оффшорные компании?

12. Что такое совместные предприятия?

13. Каковы основные количественные параметры разграничения фирм?

14. Какие меры по поддержке малого предпринимательства применяются в России?

15. Что представляет собой организационная структура бизнеса? Раскройте содержание ее задач и функций.

16. Дайте определение обществу с ограниченной ответственностью, Опишите его характерные черты.

17. В чем особенности товарищества на вере согласно законодательству РФ? Перечислите обязанности и права коммандитистов в товариществе на вере.

18. Какое хозяйственное общество называется акционерным?

19. В каких случаях компании целесообразно назначать несколько генеральных директоров?

20. Что такое дивиденды и как они формируются?

21. Что представляет собой государственное предпринимательство?

22. По каким критериям оценивают эффективность государственных предприятий?

23. Какое место в цепочке бизнес-ресурсы – бизнес-процессы – бизнес-результаты занимают бизнес-коммуникации?

24. Что понимается под предпринимательским селф-менеджментом?

25. Какие выгоды приносит своим владельцам успешный предпринимательский селф-менеджмент?

Задания 2 типа

1. Чем владение бизнесом отличается от владения имуществом?

2. Чем физическое лицо (индивидуальный предприниматель) отличается от лица юридического?

3. Покупая акцию ПАО, будет ли акционер отвечать по обязательствам акционерного общества? Какие права он приобретает с покупкой акции?

4. Охарактеризуйте фонд, автономную некоммерческую организацию, некоммерческое партнерство, союзы.

5. Раскройте свойства организационных структур бизнеса и определите как они влияет на эффективность бизнеса?

6. Может ли решение о нецелесообразности бизнеса быть причиной отказа в государственной регистрации

7. Почему предприниматели, имея право на деловой суверенитет и самостоятельность выбора, только на первый взгляд кажутся независимыми от своего окружения? Ответ обоснуйте.

8. Составьте перечень необходимых для регистрации юридического лица документов.

9. Почему управление собственным бизнесом следует рассматривать в качестве ключевой предпринимательской функции?

10. Назовите государственные органы, которые осуществляют внешний контроль над бизнесом. Что представляют собой обычаи делового оборота?

11. В чем отличия коммерческих и некоммерческих организаций? Куда направляется прибыль некоммерческих организаций?

12. Составьте таблицу, отразив в ней какие преимущества и недостатки в ведении бизнеса дает ИП, а какие юридическое лицо.

13. Перечислите общие черты и различия полного товарищества и производственного кооператива.

14. Сравните товарищество на вере и полное товарищество.

15. Назовите общие признаки ООО и непубличного АО. В чем состоят различия этих двух организационно-правовых форм?

16. Какие органы управления существуют в АО? Какие вопросы относятся к компетенции общего собрания акционеров?

17. Каким способом можно переуступить акции непубличного АО?

18. Какие основные направления деятельности Агентства вы знаете? Назовите преимущества выбора организационной формы «государственная корпорация» для Агентства?

19. Какие из причин национализации наиболее характерны для российской практики?

20. Что заставляет предпринимателей создавать различные объединения? Какие цели при этом преследуются? По каким принципам происходит объединение фирм?

21. 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?

22. Для каких целей могут создаваться некоммерческие организации? Почему некоммерческие организации относятся к субъектам

предпринимательства? Какие существуют для этого основания? В чем состоит специальная правоспособность некоммерческих организаций?

23. Каким образом реализуются личные и имущественные права партнеров в общем бизнесе? По каким схемам складывается партнерство в общем бизнесе?

24. Какие коммуникаты, инструменты коммуникаций и каналы коммуникаций используются фирмами в управлении бизнес-коммуникациями с потребителями?

25. Совокупность каких форм выступает как поведение предпринимателей? Что представляют собой поведенческие манеры людей?

Задания 3 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 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

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, 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 преоставлять 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? 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 крупнейшей 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 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. 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 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

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, 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 преоставлять 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. 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 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 крупнейшей 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 9

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 10

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 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 A320 имеет детали, сделанные в России. Корпорация «Иркут» выпускает для A320 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 A380. 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 11

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 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 12

3. 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, 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 преоставлять 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 13

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 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 крупнейшей 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 14

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 15

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 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 A380. 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 16

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 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 17

4. 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, 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 преоставлять 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 18

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 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 крупнейшей 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 19

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 20

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 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 21

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 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 22

5. 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, 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 преоставлять 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.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Программные платформы цифрового предприятия»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ баллы
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Обзор и особенности применения новых программных платформ и технологий	ПК-6 (З1, У1, В1)	1					2			23	Лабораторный практикум № 1/25
Тема 2. Информационные и интернет-технологии в цифровом предприятии	ПК-6 (З2, У2, В2)	1					2			23	Лабораторный практикум № 2/25
Тема 3. Программные платформы и информационные технологии в профессиональной деятельности	ПК-6 (З3, У3, В3)	1					2			23	Лабораторный практикум № 3/25
Тема 4. Инструментальные средства интеллектуального анализа на цифровом предприятии	ПК-6 (З3, У3, В3)	1					2			23	Лабораторный практикум № 4//25
Всего:		**4**					**8**			**92**	**100**
Контроль, час		**4**									**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 Grid-системы. 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 программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя рекомендации о порядке выполнения заданий;
- настроить под руководством преподавателя инструментальные средства, необходимые для проведения лабораторного практикума
- 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 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**	**Учебно-методическое 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 лабораторному практикуму
Тема 2. Информационные и интернет-технологии в цифровом предприятии	Основные службы Internet, обеспечивающие информационными услугами АСУП.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 3.	Понятие Grid-	Работа с	Литература к	Отчёт по

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Программные платформы и информационные технологии в профессиональной деятельности	системы. Понятие on-demand-системы.	литературой, источниками в сети Internet Подготовка к лабораторному практикуму, подготовка отчета по практикуму	теме	лабораторному практикуму Отчёт по лабораторному практикуму
Тема 4. Инструментальные средства интеллектуального 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 лабораторному практикуму

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для 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 978-5-534-11745-5. — 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 Академии.

IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине Электронная информационно-образовательная среда

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 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/

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
1.	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 (З1,З2,З3 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

<u>Типовые задания к лабораторным практикумам</u>

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 «чат-бот».

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.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Деловой имидж»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4
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 13
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин 14
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 14
IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине 15
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 15

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Деловой имидж» 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 «Деловой имидж» ориентировано на получение обучающимися базовых понятий и представлений современной имиджелогии, позволяет сформировать систему теоретических представлений об имидже, а также подготовить студентов к созданию и использованию персонального делового имиджа в профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в вариативную часть Блока 1 учебного плана по программе бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплине «Психология в предпринимательской деятельности», «Лидерство».

Знания по дисциплине «Деловой имидж» могут использоваться в дисциплинах «Управленческая психология», «PR-коммуникации» при создании и использовании персонального делового имиджа.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Деловой имидж» является формирование у обучающихся следующих компетенций: способность к самоорганизации и самообразованию; 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

Задачи дисциплины:

- раскрытие сущности и содержания основных понятий имиджелогии;
- рассмотрение основных типов имиджа, принципов и правил создания успешного делового имиджа;
- приобретение навыков самоимиджирования;
- развитие навыков использования имиджа в деловых коммуникациях;
- развитие навыков самопрезентации.

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 и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность к самоорганизации и самообразованию	**ОК-6**	***Знать*:** • определения, типы имиджа для развития самоорганизации и самообразования (З1). • сущность, роль «Я-концепции» в создании делового имиджа и требования делового этикета к внешнему виду делового человека (З2). ***Уметь*:** • выявлять имиджевые характеристики делового имиджа (У1). •моделировать «Я-концепцию», имиджа и проектировать персональный деловой имидж для самоорганизации (У2). ***Владеть*:** • навыками формирования имиджа для самоорганизации (В1). • навыками самопрезентации (В2).	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа
Способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	**ПК-6**	***Знать*:** • стратегии и технологии формирования имиджа для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций (З3). • принципы создания индивидуального делового стиля одежды и правила коррекции фигуры для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде (З4). ***Уметь*:** учитывать социальные аспекты	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа

		восприятия делового имиджа для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде (У3). • подбирать стиль одежды и составлять деловой гардероб для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде (У4). ***Владеть*:** • навыками изменения имиджа для работы в коллективе для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде (В3). • навыками самоимиджирования для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде (В4).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Формы ТКУ Форма ПА/ баллы
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Теоретические основы формирования делового имиджа	**ПК-6** (З3, У3, В3)	1			2					23	Ситуационный практикум /20 Дискуссия /5
Тема 2. Психологические основы формирования делового имиджа	**ОК-6**(З1,У1, В1, З2, У2, В2) **ПК-6** (У3)	1			2					23	Ситуационный практикум /20 Дискуссия /5
Тема 3. Технологические основы формирования делового имиджа	**ОК-6**(З1,У1, В1, З2,У2 В2) **ПК-6** (З3,У3 В3)	1			2					23	Ситуационный практикум/ 20 Дискуссия/5
Тема 4. Создание визуального имиджа делового человека	**ОК-6** (З1,У1 (З2,У2) **ПК-6** (У3-В3, З4,У4 В4)	1								23	Ситуационный практикум /20 Дискуссия /5
Всего:		**4**			**8**					**92**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретические основы формирования делового имиджа.

Понятие имиджа в современной науке, его социально-психологическая и символическая природа. Соотношение понятий имидж и образ, имидж и мнение, репутация, авторитет. Имидж как феномен влияния. Функции имиджа для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Составляющие индивидуального имиджа. Типы имиджа.

Тема 2. Психологические основы формирования делового имиджа.

Внешние и внутренние мотивы для формирования имиджа. Имиджмейкинг и самоимиджирование. Имидж как феномен восприятия. Социальные аспекты восприятия имиджа: социальный стереотип, предрассудки и предубеждения, эффект первого впечатления, эффект ореола, эффект новизны, эффект бумеранга. Роль социальных аспектов для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде «Я-концепция» делового человека как психологическая основа имиджа. «Я-концепция» и «Я-образ».

Тема3. Технологические основы формирования имиджа.

Стихийность и целенаправленность в формировании имиджа.

Принципы имиджирования: принцип самосовершенствования, принцип гармонизации визуального образа, принцип безусловной доброжелательности в общении, принцип саморегуляции (В. М. Шепель), результативность, управляемость, позитивность, гармоничность (Е. В. Змановская). Этапы самоимиджирования: 1. Проектирование желательного имиджа с учётом личных целей и особенностей целевой аудитории; 2. Реализация желательного имиджа в профессиональной деятельности; 3. Получение обратной связи, анализ, корректировка образа и дальнейшее развитие. Стратегии формирования персонального делового имиджа для разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде. Технология имиджирования (В. М. Шепель): 1. Формирование «Я-концепции» – психологическая подготовка; 2. Фейсбилдинг – создание лица с помощью правильно подобранных причёски и макияжа; 3. Подбор одежды и аксессуаров; 4. Работа над выразительностью тела (походка, позы, мимика, жесты); 5. Совершенствование коммуникативной

тактики; 6. Работа над речью, развитие ораторского мастерства; 7. Повышение обаяния личности, «флюидного излучения».

Тема 4. Создание визуального имиджа делового человека.

Типы лица. Принципы коррекции лица с помощью прически и макияжа. Цветовой тип внешности и подбор цветовой гаммы. Типы фигуры. Правила коррекции фигуры с помощью силуэта и цвета. Стили одежды. Деловой и корпоративный дресс-код. Функции дресс-кода. Виды делового дресс-кода. Принципы формирования делового гардероба для организации и поддержания связи с деловыми партнерами.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Деловой имидж» используются такие виды учебной работы, как лекции, 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 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 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 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 «Деловой имидж» 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 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 «Деловой имидж» определяется учебным планом. При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует 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.

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.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Теоретические основы формирования делового имиджа	Соотношение понятий имидж и образ, имидж и мнение, репутация, авторитет.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	Литература к теме	Ситуационный практикум Дискуссия
Тема 2. Психологические основы формирования делового имиджа	Имиджмейкинг и самоимиджирование Имидж как феномен восприятия. Формирование «Я-концепции» – психологическая подготовка.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	Литература к теме	Ситуационный практикум Дискуссия
Тема 3. Технологические	Технология имиджирования	Работа с литературой,	Литература к теме	Ситуационный практикум

Наименование темы	Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
основы формирования делового имиджа	(В.М. Шепель): 1. Фейсбилдинг – создание лица с помощью правильно подобранных причёски и макияжа; 2. Подбор одежды и аксессуаров; 3.Работа над выразительностью тела (походка, позы, мимика, жесты); 4. Совершенствование коммуникативной тактики; 5. Работа над речью, развитие ораторского мастерства; 6. Повышение обаяния личности, «флюидного излучения».	источниками в сети Internet Подготовка к практикуму		Дискуссия
Тема 4. Создание визуального имиджа делового человека	Принципы коррекции лица с помощью прически и макияжа. Правила коррекции фигуры с помощью силуэта и цвета.	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму	Литература к теме	Ситуационный практикум Дискуссия

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Семенова, Л. М. Имиджмейкинг : учебник и практикум для вузов / Л. М. Семенова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11004-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495294

Дополнительная литература:

2. Технология формирования имиджа, PR и рекламы в социальной работе : учебник и практикум для вузов / М. В. Воронцова [и др.] ; под редакцией М. В. Воронцовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 251 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15152-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497436

3. Семенова, Л. М. Профессиональный имиджбилдинг на рынке труда : учебник и практикум для вузов / Л. М. Семенова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 243 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11387-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495068

4. Семенова, Л. М. Маркетинг в рекламе. Имиджбилдинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. М. Семенова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 141 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11529-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495332

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Иллюстрированная энциклопедия моды	http://fashion.artyx.ru/
2.	Леви В. Л. Искусство быть собой	http://www.koob.ru
3.	Леви В. Л. Искусство быть другим	http://www.koob.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);

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 Академии.

IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине Электронная информационно-образовательная среда

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине «Деловой имидж» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Ситуационный практикум	Включение обучающихся в процесс анализа	20-15 – активное участие в обсуждении, анализе проблемной ситуации в	**ОК-6 ПК-6**

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		проблемной ситуации, обсуждения и коллективной выработки решения. Решение поставленных задач, представление оформленных результатов работы.	малой группе, выработке коллективного решения. Активное обсуждение 2 и более выступлений, высказывание аргументированных и обоснованных точек зрения; 14–10 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; 9-2 – пассивное участие в работе малой группы и выработке коллективного решения, обсуждение 1 выступления, аргументация слабая.	
	Дискуссия на ситуационном практикуме	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения вопроса, вынесенного на самостоятельное изучение, и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	4-5 – участник дискуссии аргументировано изложил свою позицию, принял активное участие в последующей дискуссии; 2-3 а – участник дискуссии, в целом правильно, но недостаточно аргументировано изложил свою позицию, в последующей дискуссии принимал активное участие; 1 – участник дискуссии в целом правильно, но не достаточно аргументировано изложил свою позицию, в последующей дискуссии принимал не слишком активное участие. 0 – обучающийся не принимал участие в дискуссии.	**ОК-6** **ПК-6**

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет ОК-6, ПК-6	Зачет с оценкой 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: 0-30; 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 баллов** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

<u>Типовые задания к ситуационному практикуму</u>

Ситуационный практикум №1

Анализ имиджа знаменитости

Ваша задача – кратко проанализировать имидж какого-либо известного топ-менеджера, руководителя проектов в крупной компании или бизнесмена (по вашему выбору), заполнив таблицу. В левом столбце дайте 8–10 характеристик образа. В правом столбце укажите, 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

«Приведите пример имиджа знаменитости, который построен на стереотипе. Опишите стереотип»

Приведите примеры стереотипов восприятия, влияющих на формирование имиджа. Заполните таблицу.

Вид стереотипа	**Пример**
Возрастной	подростки – «трудные» _____ _____
Профессиональный	психологи «видят людей насквозь» _____ _____

Ситуационный практикум №3

«Контроль имиджа на основе анализа источников информации».

Анализ источников имиджирующей информации (адаптированный практикум Д.В. Минаева).

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).

6. Оценку уровня использования разных источников информации представьте в виде таблицы, ориентируясь на пример ее заполнения на с. 40.

Типичные источники информации, формирующие мой имидж

№ п/п	Источник	Важность источника информации	Оценка впечатления	Меры активизации

Типичные источники информации, формирующие имидж менеджера N

№ п/п	Источник	Важность источника информации	Оценка впечатления	Меры активизации
1.	Внешний вид	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. Подбирать интересные аргументы, факты для отстаивания своей точки зрения.
4.	Слухи, сплетни коллег	5	-1	Контролировать процесс

				формирования репутации.
5.	Деловая переписка по электронной почте	3	0	Добавить контактный телефон в подпись электронного письма.
6.	Отчет о работе	5	0	Продумать иллюстративные материалы для отчета (график, диаграмму).

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. Как правильно подобрать прическу?
11. Что необходимо учитывать при подборе цвета одежды?
12. С помощью каких средств можно подчеркнуть достоинства фигуры?
13. Как определить стиль одежды?
14. Каковы принципы формирования делового гардероба?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Понятие имиджа в современной науке, его социально-психологическая природа.
2. Каковы стратегии формирования персонального делового имиджа?
3. Что такое «Я-концепция»? Какова ее психологическая основа?
4. Назовите и охарактеризуйте социальные аспекты восприятия имиджа.
5. Цветовой тип внешности и подбор цветовой гаммы.
6. Какие бывают типы фигуры?
7. Правила коррекции фигуры с помощью силуэта и цвета.
8. Функции и виды делового дресс-кода.
9. Какие стили одежды существуют? (краткая характеристика каждого стиля)

10. Расскажите о принципах формирования делового гардероба.
11. Охарактеризуйте составляющие индивидуального имиджа.
12. Расскажите о типах индивидуального имиджа.
13. Имидж как феномен влияния.
14. Внешние и внутренние мотивы для формирования.
15. Как вы понимаете термины имиджмейкинг и самоимиджирование.
16. Расскажите о принципах самоимиджирования.
17. Расскажите об этапах самоимиджирования.
18. Какие типы лица вы знаете. Охарактеризуйте кратко каждый.
19. Какие типы фигуры вы знаете. Охарактеризуйте кратко каждый.
20. Расскажите о свойствах имиджа.
21. Какие задачи решает имидж в процессе деловых коммуникаций?
22. Что необходимо учитывать при подборе цвета одежды?
23. Как определить стиль одежды?
24. Как правильно подобрать прическу?
25. С помощью каких средств можно подчеркнуть достоинства фигуры?

Задания 2 типа

1. Каковы функции имиджа? Какие функции персонального делового имиджа выделяет М. В. Шепель?
2. Каковы основные принципы самоимиджирования? Раскройте содержание принципов.
3. Чему способствует работа личности над «Я-концепцией»? Аргументируйте свой ответ.
4. В чём специфика универсальной, целевой стратегии, стратегии «креативный взрыв» при создании делового имиджа? Приведите примеры.
5. Каким образом социальные стереотипы восприятия влияют на формирование делового имиджа? Приведите примеры.
6. Каковы принципы формирования делового гардероба? Поясните на примере.
7. Из каких элементов, как правило, складывается технология формирования имиджа? Поясните на примере.
8. С помощью каких приемов можно продвигать индивидуальный имидж? Приведите примеры.
9. Какова роль социального стереотипа при формировании имиджа? Приведите примеры.
10. Как составляющие индивидуального имиджа влияют на восприятие? Приведите примеры.
11. Каково соотношение понятий имидж и образ, имидж и мнение, репутация, авторитет. Приведите примеры.
12. Чему способствует работа личности над «Я-концепцией». Аргументируйте свой ответ.

13. Какие аспекты необходимо учитывать при проектирование персонального делового имиджа. Привести примеры.

14. Как оценивать себя и окружающих с позиции эффективного имиджа. Приведите примеры.

15. Какие три этапа необходимо учитывать при формировании имиджа делового человека.

16. С помощью каких приемов можно продвигать индивидуальный имидж? Приведите примеры.

17. В чем специфика универсальной стратегии при создании делового имиджа? Приведите примеры.

18. В чем специфика целевой стратегии при создании делового имиджа? Приведите примеры.

19. В чем специфика стратегии «целевой взрыв» при создании делового имиджа? Приведите примеры.

20. Какие этапы предполагает процесс формирования имиджа. Приведите примеры.

21. Какие цветовые типы внешности вы знаете? Приведите примеры подбора гардероба к 1, 2 типам.

22. Что такое стереотип и каковы его основные виды. Приведите несколько примеров стереотипов восприятия.

23. Чему способствует работа личности над «Я-концепцией».

24. Всегда ли имидж является точным отражением его носителя? Приведите примеры.

25. Из каких элементов складывается технология создания имиджа?

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 доброжелательно, демонстрирует внимание и уважение к собеседнику, то с большой вероятностью вызывает добрые чувства в ответ.	в) Эффект ореола
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.

Установите соответствие между стилями и их характеристикой.

1. прямой или свободный силуэт, яркие цвета, принты, декоративная строчка, кант, металлическая фурнитура	а) классический
2. сдержанные цвета, лаконизм в отделке, полуприлегающий силуэт, шерстяные, твидовые ткани	б) спортивный
3. разнообразие форм, сложность покроя, асимметрия, нарядность отделки, мех, кружево, гипюр	в) романтический

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 (по А.Ю. Панасюку). 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 студентов вы хотели бы стать. Запишите характеристику в таблицу.

Я	Я
Р	и
Е	д
А	е
Л	а
Ь	л
Н	ь
О	н
Е	о
	е

Сделайте выводы. Напишите, какие изменения, на ваш взгляд, необходимы для создания успешного делового имиджа студента. Составьте краткий план саморазвития.

Задание № 12.

Установите соответствие между прическами и типами лица.

Прическа	Тип лица
1.Прически с объемом на макушке, с прямой или косой челкой, или длинные прямые волосы до плеч	а) Квадратное
2.Прически с ассиметричной формой или волнистыми прядями, обрамляющими лицо, с дополнительным объемом на макушке	б) Овальное
3.Прически с объемом по бокам, длинная густая челка до бровей	в) Прямоугольное
4.Любые прически	г) Круглое

Задание № 13.

Установите соответствие между характеристиками и стилями одежды. Назовите условия выбора гардероба.

Характеристика одежды	Стиль одежды
1.Прямой или свободный силуэт, яркие цвета, принты, декоративная строчка, кант, металлическая фурнитура	а) Классический
2.Сдержанные цвета, лаконизм в отделке, полуприлегающий силуэт, шерстяные, твидовые ткани	б) Спортивный
3.Разнообразие форм, сложность покроя, асимметрия, нарядность отделки, мех, кружево, гипюр	г) Романтический

Задание № 14.

Определите и распределите нижеперечисленные характеристики в колонки таблицы в соответствии со стилями одежды. Охарактеризуйте каждый стиль.

Яркие цвета, синтетические материалы, сдержанные цвета, свободный силуэт, натуральные ткани, накладные детали, металлическая фурнитура, однотонные расцветки ткани.

…..стиль	…..стиль

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

Задание № 16.

Дайте рекомендации по подбору гардероба мужчине исходя из особенностей его фигуры:

«Перевернутый треугольник».

Задание № 17.

Дайте рекомендации по подбору гардероба мужчине исходя из особенностей его фигуры: *«Прямоугольник».*

Задание № 18.

Дайте рекомендации по подбору гардероба мужчине исходя из особенностей его фигуры: *«Круг».*

Задание № 19.

Дайте рекомендации по подбору гардероба женщине исходя из особенностей её фигуры: *«Треугольник».*

Задание № 20.

Дайте рекомендации по подбору гардероба женщине исходя из особенностей её фигуры: *«Песочные часы».*

Задание № 21.

Дайте рекомендации по подбору гардероба женщине исходя из особенностей её фигуры: *«Овал».*

Задание № 22.

Дайте рекомендации по подбору гардероба женщине исходя из особенностей её фигуры: *«Прямоугольник».*

Задание № 23.

Дайте рекомендации по подбору гардероба женщине исходя из особенностей её фигуры: *«Перевернутый треугольник».*

Задание № 24.

Дайте рекомендации по подбору гардероба женщине исходя из особенностей её фигуры: *«Круг».*

Задание № 25.

Определите свой тип внешности (лицо, фигура, цветотип) и подберите три варианта наряда:

- повседневные занятия;
- зачета, экзамена, аттестации;
- для торжественного мероприятия (выпускной вечер, презентация, конференция).

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Управление поведением потребителей»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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....9

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....11

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....24

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины....25

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине....25

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....25

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....26

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Управление поведением потребителей» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 г. № 7.

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. Особое внимание при изучении дисциплины уделяется вопросам цифровизации маркетинговой деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебный план по программе бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по ранее изученным дисциплинам «Основы предпринимательства», «Теория менеджмента», «Психология в предпринимательской деятельности», «Конкуренция в предпринимательстве», «Управление собственным бизнесом».

Знания по дисциплине «Управления поведением потребителей» могут использоваться при освоении дисциплин, изучаемых на старших курсах, в частности таких дисциплин как: «Управление продажами», «Управление ростом бизнеса», «Управление развитием бизнеса», «Стратегический менеджмент».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Управления поведением потребителей» является получение знаний и навыков, необходимых для обеспечения работы предпринимателя, а именно современные инструменты, способы и методы управления покупательским поведением в предпринимательской деятельности; особенности принятия решения о покупке и факторы, влияющие на процесс покупки; маркетинговые инструменты для управления поведением потребителей; способы привлечения покупателей и особенности покупательского поведения в сети Интернет с использованием современных маркетинговых технологий для управления собственным бизнесом на современном уровне.

Задачи дисциплины:

В результате освоения дисциплины студент должен:

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 навыки:

- 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.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, установленных в рамках образовательной программы в соответствии с направлением подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	***Знать:*** • Нормы российского законодательства и практики в области управления поведением потребителей в Российской Федерации (З1) • особенности работы с недобросовестными потребителями (З2). ***Уметь:*** • оценивать удовлетворенность клиентов и проводить анализ клиентской базы для разработки вариантов по управлению собственным бизнесом (У1) • работать с жалобами клиентов (У2). ***Владеть:*** • навыками принятия управленческих решений на основе референций (В1) • основными методами оценки перспектив вывода на новый сегмент потребителей существующего товара/услуги; при положительной оценке - вынесение рекомендаций по стратегии развития (В2).	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 1. Управление поведением потребителей на основе исследования и прогнозирования покупательского спроса	*ПК-17 (З1, У1)*			1	1					20	Ситуационный практикум 1.2.1/5 Тренинг 1.3/5 Ситуационный практикум 1.2.2/5 Ситуационный практикум 1.3/5 ***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	*ПК-17 (З2, У2)*							1		20	Тренинг 2.1/5 Тренинг 2.2/5 Ситуационный практикум 2.1/5 Ситуационный практикум 2.2/5 ***Баллы учитывают:*** *Участие в играх, мозговом штурме с последующей дискуссией на тренинге; Отчет по ситуационному практикуму*

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
Тема 3. Воздействие на потребительское поведение посредством элементов маркетинг-микс	*ПК-17 (В1, В2)*							1		20	Тренинг 3.1/5 Тренинг 3.2/5 Тренинг 3.3/5 Ситуационный практикум 3.3/5 Тренинг 3.4/5 Ситуационный практикум 3.4/5 ***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	*ПК-17 (З3, З4, У3, У4, У5)*				1					20	Тренинг 4.1/5 Ситуационный практикум 4.2/5 ***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	*ПК-17 (В3, В4, В5)*			2				1		16	Тренинг 5.1/5 Тренинг 5.2/5 Практикум по решению задач 5.3/10 ***Баллы учитывают:*** *Участие в играх,*

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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		
Заочная форма											
											мозговом штурме с последующей дискуссией на тренинге; Отчет по решению задач
Всего:	**ПК-17**			**3**	**2**			**3**		**96**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. 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.

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.

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.

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.

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).

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.

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.

3.4.Стимулирование принятия потребителями решения о покупке

Активация покупательского интереса, тест-драйв, гарантия возврата денег, подарочные карты, бонусные программы, кэшбэк, программы 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

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.

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.

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.

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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения данной дисциплины используются такие виды учебной работы, как практикум по решению задач, ситуационный практикум, лабораторный 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 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 самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**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 к самостоятельной работе	Литература к теме	Ситуационный практикум Тренинг ***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	1. Типы покупательского поведения. 2. Групповое влияние на потребителей.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме	Тренинг Ситуационный практикум ***Баллы учитывают:*** *Участие в играх, мозговом штурме с последующей дискуссией на тренинге; Отчет по ситуационному практикуму*
Тема 3. Воздействие на потребительское поведение посредством элементов маркетинг-микс	1. Внутримагазинные факторы покупки 2. Влияние чувственных компонентов на принятие решения покупателем	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе	Литература к теме	Тренинг 3.1/5 Ситуационный практикум ***Баллы учитывают:*** *Участие в играх, мозговом штурме с последующей дискуссией на тренинге; Отчет по ситуационному практикуму*
Тема 4. Особенности управления	1.Особенности построения воронки продаж в Интернет.	Работа в Электронной библиотеке	Литература к теме	Тренинг Ситуационный практикум ***Баллы***

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
потребительским поведением в сети Интернет	2.Этапы процесса потребительского решения в сети Интернет.	Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе		***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	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 к самостоятельной работе	Литература к теме	Тренинг Практикум по решению задач ***Баллы учитывают:*** *Участие в играх, мозговом штурме с последующей дискуссией на тренинге; Отчет по решению задач*

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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.

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.

Дополнительная литература

1.Деньгов, В. В. Микроэкономика в 2 т. Т. 1. Теория потребительского поведения. Теория фирмы. Теория рынков : учебник для вузов / В. В. Деньгов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 410 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04211-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489311

2. Маховикова, Г. А. Микроэкономика. Продвинутый курс : учебник и практикум / Г. А. Маховикова, С. В. Переверзева. — Москва :

Издательство Юрайт, 2019. — 322 с. — (Магистр). — ISBN 978-5-9916-3590-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/425881

3. Реброва, Н. П. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 277 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03466-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489477

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	РосБизнес Консалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)	http://www.rbc.ru
2	Деловая пресса	http://www.businesspress.ru
3	Потребительское поведение, представленное в доступной инфографике и отчетах	https://www.gwi.com/

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);

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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление поведением потребителей» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1	Участие в тренинге	Практическое занятие, проводимое в форме подготовки презентации по творческому заданию	Оценки участия: «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	*ПК-17 (В1, В2)*
2	Ситуационный практикум	Практическое занятие, проводимое в форме подготовки презентации по практическому домашнему заданию	20-5 – 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	ПК-17 (У1, У2) *ПК-17 (З1, З2)*

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
			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.	
3	Практикум по решению задач	Практическое занятие, проводимое в форме практикума по решению задач	Отчет по практикуму 8-10 – 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.	ПК-17 (У1, У2)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет	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: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«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 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

<u>Типовые задания к практическим занятиям</u>

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 Академии, 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 вп ер- вые 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 ортправда, 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 вбудущее 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 своихстран 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 «беднота» в 2008 гг.? На основе дополнительной статистической информации, укажите, какой процент населения относится к данному сегменту сегодня? Каким уровнем дохода располагают такие потребители?

3. Как выглядит потребление россиян в период кризиса 2008-2009 гг. в сравнении с потреблением жителей других стран?

4. Каких товарных категорий, категорий услуг экономия коснулась в большей степени? Каких в меньшей? Проведите параллель с потреблением во время текущего экономического кризиса.

5. Какие ценовые сегменты рынка ощутили влияние прошлого кризиса в большей степени? Как складывается ситуация сегодня?

6. Какие изменения наблюдаются в предпочтениях потребителей относительно мест покупки?

7. На основе обобщения информации кейса и собственных наблюдений, укажите, как адаптируются ритейлоры к условиям кризиса и изменениям в поведении потребителей?

8. 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 ситуационных практикумов

Форма практического занятия: ситуационный практикум

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.

Типовые задания для проведения аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление поведением потребителей» проводится в форме зачета.

Задания 1-го 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.

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.

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.

13. 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.

14. В исследовании имиджа торговой марки оценивалось восприятие четырех торговых марок («А», «В», «С», «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 «А» – 8, 4, 1, 1; у марки «В» – 8, 3, 5, 3; у марки «С» – 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?

15. 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.

16. 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.

17. 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.

18. 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.

19. 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.

20. 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.

21. 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?

22. Приведите примеры практического использования следующих методик модификации поведения потребителей: прием однократной подсказки, прием многократной подсказки, принцип взаимности, связывание потребителя обязательствами, навешивание ярлыков, поощрение покупателей.

23. Назовите и охарактеризуйте основные факторы, отличающие процедуру закупки канцелярских товаров (продуктов питания, метизов, мебели, компьютерной техники) для нужд организации от покупки, совершаемой индивидуальным покупателем.

24. 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.

25. 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?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины «Управленческая психология»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 6
III. Тематический план..... 8
IV. Содержание дисциплины 10
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 11
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 21
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины..... 22
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин 22
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..... 23
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине..... 23

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины *«Управленческая психология»* составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки России от 12.01.2016 N 7.

«*Управленческая психология*» играет важную роль в программе общей профессиональной подготовки будущих предпринимателей, предполагая развитие у них навыков эффективного взаимодействия с руководителями организаций и бизнес-партнёров. Данная дисциплина позволяет реализовать стратегические цели и оперативные планы организации, достаточные для того, чтобы раскрыть в полной мере ведущие компетенции на различных управленческих уровнях.

В рамках изучения курса *«Управленческая психология»* студент получит базовые представления о современной науке управления и свяжет их с основными психологическими принципами поведения человека в различных организационных структурах. Это послужит исходной теоретической и практической базой для получения смежных знаний по другим управленческим дисциплинам, необходимым будущим предпринимателям.

Изучение дисциплины основано на теоретико-практическом анализе зарубежных и отечественных подходов к управлению в организациях различного типа. Рассматриваются основные теоретические положения, раскрывающие психологические аспекты принятия управленческих решений в условиях бизнес-коммуникаций. Дается анализ взаимоотношений руководителя и персонала, способы их продуктивного сотрудничества, методы решения конфликтных ситуаций. На практическом материале рассматриваются специфические противоречия и парадоксы, рождающиеся внутри управленческой среды, которые студенты учатся разрешать с помощью высокоэффективных средств современной науки управления. Дисциплина формирует практические навыки и умения понимать механизмы рождения внутриорганизационных и внутрифирменных процессов, а впоследствии, принимать верные управленческие решения с целью их эффективного разрешения.

Психологические навыки управления людьми обуславливают развитие у будущих предпринимателей:

- умения наблюдать и замечать в окружающих людях то, что не видят конкуренты, и правильно выстраивать управленческие стратегии;
- способность понимать поведение партнёров, оценивать их намерения и использовать в практике управления;
- навыки принятия верных решений на основе проактивных управленческих действий в режиме реального времени;
- умения создавать команду и умело ею управлять;
- способность оценивать свой управленческий потенциал и личностные

ресурсы для дальнейшего продвижения бизнеса.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1 учебного плана как дисциплина по выбору.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины *«Управленческая психология»* является формирование у обучающихся необходимого пакета компетенций, предусмотренных федеральным государственным стандартом.

Дисциплина позволяет познакомить студентов с инструментами для развития навыков в *решении управленческих задач*; сформировать предпосылки к анализу сложных коммуникативных проблем и умелому их разрешению; подготовить предпринимателей с инновациями в современном менеджменте и психологией поведения людей в организациях.

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 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 обеспечения эффективной трудовой деятельности;
- основные приемы работы с персоналом в различных типах организаций и в различных производственных условиях;
- этические аспекты правления персоналом организации.

Уметь:

- осуществлять мониторинг внутриорганизационных процессов и

разрабатывать стратегии повышения эффективности работы;

- правильно отбирать партнеров по бизнесу;
- применять методы оценки и аттестации персонала;
- 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 различного типа.

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 управленческих ресурсов;
- современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в команде;
- методами мотивации труда персонала для эффективного развития бизнеса;
- навыками адекватного взаимодействия с бизнес-партнёрами, входящими в различные социальные, этнические, конфессиональные и культурные сообщества;
- современные технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение;
- технологией работы с информацией для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие своего бизнеса.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	**ОК-5**	**Знать:** ▪ Основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации, командообразования, коммуникации, лидерства и управления конфликтами (З1) ▪ Причины многовариантности практики управления персоналом в организации на современном этапе исторического развития общества (З2) ▪ Современные технологии и методы психологии используемые в практике управления персоналом (З3) **Уметь:** ▪ Разрабатывать мероприятия по привлечению и отбору новых сотрудников и программы их адаптации (У1) ▪ Использование различных методов оценки и аттестации сотрудников и участвовать в их реализации (У2) **Владеть:** ▪ Современными инструментами управления человеческими ресурсами (В1) ▪ Современные технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение (В2)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способность к самоорганизации и самообразованию	**ОК-6**	**Знать:** основные способы организации и самоорганизации в процессе управления собой и людьми (З4); правила планирования и управления временем (З5); личностные границы стрессоустойчивости и поддержания работоспособности в условиях высоких психических нагрузок (З6).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

		Уметь: планировать и распределять личностные ресурсы для развития предпринимательского потенциала (У3); оценивать способности к самоорганизации и самоконтролю в условиях бизнес-коммуникаций (У4); работать с информацией в условиях ограничения времени (У5). **Владеть:** навыками самоорганизации, самоконтроля, формирования и поддержания личного имиджа в конкурентной бизнес-среде (В3); технологией развития когнитивных и личностных предпринимательских ресурсов (В4).	
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	**Знать:** • приемы и методы работы с деловыми партнерами (З7); • основу сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом с деловыми партнерами (З8); • основные правила работы, направленные на развитие организации (З9). **Уметь*:*** • работать с разнообразной информацией в различных временных режимах (У6); • анализировать различные психологические теории, обобщать материал для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов (У7); • решать типовые задачи и применять соответствующий психологический инструментарий на практике (У8). **Владеть*:*** • основными приемами диагностики и экспертизы ситуации, с целью её дальнейшего прогнозирования и коррекции (В5) • технологией работы с необходимой информацией для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (В6).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
заочная форма											
Тема 1. Основные понятия в структуре психологической деятельности в управлении персоналом	ОК-5 ОК-6 ПК-17		2							10	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала)/5 Эссе/10 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)*
Тема 2. Психологические основы управления разными типами сотрудников	ОК-5 ОК-6 ПК-17				1					14	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала)/5 Эссе/10 Ситуационный практикум/10 ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 3. Психологические основы эффективного общения в процессе трудовой деятельности	ОК-5 ОК-6 ПК-17		1							14	
Тема 4. Психологические основы эффективного управления групповыми процессами	ОК-5 ОК-6 ПК-17		1							14	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала)/5 Эссе/10 Ситуационный практикум/10 ***Баллы***
Тема 5. Психология руководителя и	ОК-5 ОК-6 ПК-17		1							14	

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА, балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
заочная форма											
особенности принятия управленческих решений											***учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 6. Психофизиологические основы успешной профессиональной деятельности	ОК-5 ОК-6 ПК-17		1		1					12	Доклад-презентация (теоретическая информация с качественной подачей материала)/5 Эссе/10 Ситуационный практикум/10 ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 7. Профессиональный стресс и профессиональное выгорание в организации	ОК-5 ОК-6 ПК-17									14	Дискуссия/5 Тест /5 ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) и выполнение теста*
Всего:			**6**		**2**					**96**	**100**
Контроль		**4**									**Зачет**
Общая трудоемкость дисциплины (в часах)		**108**									
Общая трудоемкость дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Основные понятия в структуре психологической деятельности в управлении персоналом

Психология и менеджмент: факторы успешного руководства. Управленческая психология: междисциплинарные связи, методологическая база, понятийный аппарат. Предмет, объект и цели психологии управления персоналом. Связь с другими науками. Общее представление о методах психологии (наблюдение, эксперимент, их виды в психологии, психодиагностические тесты, анализ продуктов человеческой деятельности, социометрия и другие методы).

Тема 2. Психологические основы управления разными типами сотрудников

Социально-психологические особенности работников в процессе управления персоналом. Достоинства и ограничения типологических подходов. Специфика процесса управления различными типами подчиненных. Темперамент работника и его взаимосвязь с организацией и содержанием труда. Темперамент и удовлетворенность трудом. Взаимодействие сотрудников с разными типами темперамента. Акцентуация характера. Типы акцентуаций и их влияние на выбор и процесс работы сотрудника. Взаимодействия сотрудников с разным типом акцентуаций. Направленность личности в успешности трудовой деятельности. Особенности восприятия и переработки информации, роль этих особенностей в процессе трудовой деятельности. Стили мышления и типы сотрудников: Аналитик, Прагматик, Реалист, Идеалист и Критик. Методы диагностики разных типов руководителей.

Тема 3. Психологические основы эффективного общения в процессе трудовой деятельности.

Общение. Способность к общению и ее значение в успешности и эффективности профессиональной деятельности руководителя. Структура, виды общения. Психологические закономерности общения. Теория транзактного анализа Э. Берна. Основные характеристики позиций родителя, взрослого и ребенка. Дополнительные, пересекающиеся и скрытые транзакции. Средства общения. Вербальные средства общения. Невербальные средства общения. Речь. Паралингвистические и экстралингвистические особенности невербального общения. Манипуляции в общении и их характеристика. Причины манипулирования. Методы диагностики организаторских и коммуникативных способностей.

Тема 4. Психологические основы эффективного управления групповыми процессами.

Социально-психологическая характеристика группы. Классификации

групп. Условия образования малой группы. Неформальная структура группы. Лидер, Принятые, Изолированные, Отвергнутые. Групповые эффекты: эффект социальной фасилитации, социальной ингибиции, принадлежности к группе, эффект конформизма, подражания, бумеранга, эффект социальной лени, эффект синергии и т.д. Основные групповые процессы и состояния. Особенности управления мужской, женской, смешенной и разновозрастной командой.

Тема 5. Психология руководителя и принятия управленческих решений.

Руководство и лидерство. Теории лидерства. Типы руководителей и стили руководства. Общая характеристика процессов принятия управленческих решений. Понятие «управленческое решение». Виды решений. Методы выработки управленческих решений. Основные стили принятия решений. Психологические особенности и индивидуальные различия управленческих решений.

Тема 6. Психофизиологические основы успешной профессиональной деятельности.

Психофизиология профессиональной деятельности и ее роль в успешности трудового процесса. Сенсорные системы. Сенсорная рецепция. Сенсорные пороги. Поступление и кодирование информации. Функции и свойства сенсорной системы. Влияние восприятия цвета, звуков, запахов на работоспособность и психологическое состояние человека. Методы активизации внимания в профессиональной деятельности. Механизмы научения. Специфические виды памяти. Методы совершенствования памяти. Структура и механизмы мышления. Вербальный и невербальный интеллект. Функциональная асимметрия мозга и особенности мыслительной деятельности. Механизмы творческой деятельности. Психофизиологический анализ профессиональной деятельности. Стадии работоспособности.

Тема 7. Профессиональный стресс и профессиональное выгорание в организации.

Стресс и дистресс. Факторы стресса в профессиональной деятельности. Синдром профессионального выгорания. Методы нейтрализации стрессов. Антистрессовое руководство. Антистрессовое подчинение. Стратегии стресс-менеджмента. Стратегии саморегуляции. Теории саногенного и позитивного мышления. Самооценка и стрессоустойчивое поведение.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «*Управленческая пси*хология» 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 на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. На занятиях студенты рекомендуется иметь в бумажном варианте учебное пособие Позиной М.Б. «Психология в предпринимательской деятельности: надпрофессиональные компетенции или soft skills для предпринимателей», которое содержит разделы 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.

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.

Студентам рекомендуется:

- предварительно ознакомиться с перечнем тем докладов, списком литературы; заранее выбрать тему для подготовки к семинарскому занятию; заранее обеспечить возможность подготовить презентацию (7-10 слайдов).
- Важно быть готовым ответить на вопросы студентов и преподавателя; активно участвовать в дискуссии; учитывать все замечания, которые сделал преподаватель по окончании доклада; получить рейтинговый

балл в соответствие с текущим контролем успеваемости.

Презентация выполняется в программе MicrosoftPowerPoint (2003-2013) с необходимыми иллюстрациями, рисунками, схемами, графиками.

Методические указания для обучающихся по написанию 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.

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.

Пример дискуссии по теме 1. *Студенты дают психологический анализ личности по критериям проактивности. Связывают со структурой личности руководителя, строят прогностическую картину взаимоотношений с партнёрами, анализируют свой потенциал. На следующем этапе оценивают параметры проактивности в режиме Я-реальный и Я-идеальный руководитель. Дают оценку выявленных рассогласований и пути их психологического сближения.*



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.

Пример задания по теме 5. *Студенты сначала анализируют предложенные речевые формулы (левая колонка) и выдвигают гипотезы о проблемах, связанных с реактивной речью. Обсуждают речевые ошибки, которые заводят диалог в тупик. Рассматривают психологические проблемы, порождаемые данной ситуацией. Оценивают риски. Далее предлагают иную форму речевого сообщения (правая колонка), сначала самостоятельно, затем в группах.*


Психология руководителя и принятия управленческих решений

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

РЕАКТИВНАЯ РЕЧЬ	ПРОАКТИВНАЯ РЕЧЬ
Я ничего не могу поделать	Посмотрим, какие есть возможности
Вот такая я есть	Я могу выбрать другой подход
Он так меня раздражает	Я контролирую свои чувства
Они не согласятся на это	Я могу …
Мне придётся это сделать	Я приму соответствующие решения
Я не могу …	Я выбираю …
Я вынужден …	Я предпочитаю …
Если бы только … Если бы, да, ко бы …	Я сделаю …
Это не от меня зависит	Я могу решить это!
Это они виноваты	Какова моя роль в этом?
Это не я!	Я начну с себя!
Я один тут всем занимаюсь …	Каждый вносит свой важный вклад
Я не хочу с ним иметь дело, потому, что …	Я уважаю его мнение и пытаюсь его понять
Я и так все знаю	Я хочу узнать больше
Не надо меня учить	Я буду развиваться и учиться
Есть два мнения: моё и неправильное	Каждый имеет право на свою точку зрения
Я не буду это даже слушать	Я прислушаюсь к любому мнению
Мне это не надо	Я хочу быть лучше и приму это к сведению
У меня большой опыт, поэтому …	Опыт других может быть мне полезен
Я не буду это делать потому, что …	Я попробую, т.к. возможность
Все вокруг дураки, они меня не понимают …	Почему я так думаю, может дело во мне?
Он виноват, он сделал это не так …	В чём суть ситуации, как я могу повлиять?
Клиент плохой, не продает, не рекомендует, не хочет!	Что я могу сделать для увеличения продаж, какова моя роль в этом?
Клиенты виноваты, они не могут!	Чем я могу им помочь?
Я уже сто раз говорила, я уже ходила, я приказывала, это бесполезно …	Что нужно сделать, каков мой результат, что ещё я могу сделать, какие есть варианты?

18

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 участию в проведении ситуационного практикума (кейс)

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.

Пример задания для проведения ситуационного практикума по теме 2. *Студенты получают задание проранжировать ценности в режиме «Как думаю я – руководитель фирмы». Далее перед всеми студентами ставится задача отобрать кандидата на должность помощника руководителя, организационные ценности которого в наибольшей степени совпадают с ценностями руководителя.*

Данное задание проводится в различных вариантах. Цель – научить думать «за другого» и с помощью простого метода вычисления сходства или различий подбирать кандидатов на требуемые позиции.

Задание 1: проранжируйте ценности так, как Вам кажется правильным

ЭР	Организационные ценности	ПР	Разница рангов (d)
	Человеческое признание		
	Владение более полной информацией о состоянии дел в организации		
	Помощь в личных делах		
	Надежность рабочего места		
	Хорошая зарплата		
	Интересная работа		
	Возможность подъёма по служебной лестнице		
	Поддержка начальника		
	Хорошие условия труда		
	Справедливая критика		

ЭР – экспертный ранг; ПР – персональный ранг

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.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Данная форма работы направлена на самостоятельное изучение обучающимися отдельных вопросов по темам учебной дисциплины.

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

В процессе выполнения самостоятельной работы обучающийся

взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с учебно-методической 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.

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 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 оценивания.

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 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 м 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 оценивания, 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**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Основные понятия в структуре психологической деятельности в управлении персоналом	Основные методы исследования для реализации полноценной управленческой деятельности	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов конспекта Подготовка эссе	Литература к теме	Конспект Эссе
Тема 2. Психологические основы управления разными типами сотрудников	Направленность личности в управлении персоналом. Векторы направленности личности и эффективность сотрудника.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов конспекта Подготовка эссе	Литература к теме	Конспект Эссе Отчет по кейсу
Тема 3. Психологические основы эффективного общения в процессе трудовой деятельности	Методы диагностики организаторских способностей руководителя	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов конспекта Подготовка эссе Составление отчета по кейсу	Литература к теме	Конспект Отчет по кейсу
Тема 4. Психологические основы эффективного управления групповыми	Основные групповые процессы и состояния. Особенности	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети	Литература к теме	Конспект Эссе Отчет по кейсу

процессами	управления мужской, женской, смешенной и разновозрастной командой.	Интернет Подготовка тезисов конспекта Подготовка эссе Составление отчета по кейсу		
Тема 5. Психология руководителя и особенности принятия управленческих решений	Специфика принятия управленческих решений: особенности проявления и индивидуальные различия в руководстве группой	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов конспекта Подготовка эссе Составление отчета по кейсу	Литература к теме	Конспект Эссе Отчет по кейсу
Тема 6. Психофизиологические основы успешной профессиональной деятельности	Саморегуляция ПФС. Роль ПФС в профессиональной деятельности.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов конспекта Составление отчета по кейсу	Литература к теме	Конспект Отчет по кейсу
Тема 7. Профессиональный стресс и профессиональное выгорание в организации	Теории саногенного и позитивного мышления. Концепция «поисковой активности». Самооценка и стрессоустойчивое поведение	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка тезисов конспекта Подготовка к тесту	Литература к теме	Конспект Тест

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Акимова, Ю. Н. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489478

2. Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4. — Текст : электронный

// Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489357

Дополнительная литература

1. Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970

2. Зуб, А. Т. Психология управления : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 372 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00185-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489072

3. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843

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

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Словарь-справочник по психологии управления персоналом.	http://psyfactor.org/personal0.htm
Сайт журнала «Управление персоналом».	http://www.top-personal.ru
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

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин

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);

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 Академии.

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 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/

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 «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «*Управленческая психология*» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
1	Тестовые задания	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	5 – верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4-3 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества; 2-0 – менее 50% правильных ответов	ОК-5 ОК-6 ПК-17
2	Эссе	Используется как индивидуальное творческое задание в форме самостоятельной (внеаудиторной) работы.	10-8 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; 7-5 – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; 4-3 – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; 1-2 – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; 0 – эссе не сделано	ОК-5 ОК-6 ПК-17
3	Доклады на семинарах	Используется для формирования навыков публичного обсуждения профессиональных вопросов. Подготовка доклада осуществляется в режиме	Оценки доклада: 5 – доклад выполнен в соответствии с требованиями:10 правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование	ОК-5 ОК-6 ПК-17

		самостоятельной (внеаудиторной) работы. Представляется на семинаре с обязательной презентацией. Продолжительность доклада 10-12 мин., после чего следует его обсуждение.	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 Оценка участия в дискуссии: 5 – два и более выступлений, ответы построены логично, аргументировано; 4-3 – 1-2 выступления, ответы	

			построены в основном логично, в целом аргументировано; 1-2 – одно выступление, ответ в основном логичный, но слабо аргументированный; 0 – в дискуссии не участвовал	
4	Ситуационные практикумы	Одна из интерактивных форм обучения: работа в микро-группах. Оценка по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы. Продолжительность работы по подготовке заключения – 30 минут, обсуждение каждого заключения 15 минут.	10-8 – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 7-5 – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 4-3 – доклад содержит только часть ответов на сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд; 1-2 – в докладе лидер не был убедителен, не отстаивал варианты ответов; команда действовала рассогласованно. 0 – доклад не содержит ответов на сформулированные вопросы, лидером	ОК-5 ОК-6 ПК-17

			команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет ОК-5 ОК-6 ПК-17	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 оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **-90 и более** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более –** 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 –** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. **«Не зачтено»** **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для

процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Типовой тест

1. Процесс управления человеком собственными психологическими и физиологическими состояниями, а также поступками называется …

а. саморегуляцией

б. самооценкой

в. самосознанием

2. Общение как процесс обмена информацией называется …

а. перцепцией

б. коммуникацией

в. интеракцией

г. взаимодействием

3. Зона общения, предназначенная для людей, с которыми приятно находиться рядом, называется …

а. социальной (до 2,5 м)

б. публичной (более 2,5 м)

в. интимной (до 45–50 см)

г. суперинтимной (0–15 см)

д. личной (до 1,5 м)

4. Репрезентативная система (модальность) человека, предполагающая восприятие через оттенки речи и интонации партнера, называется …

а. визуальной

б. аудиальной

в. кинестетической

5. Протекание физиологических процессов … связано с эмоциональным состоянием человека

а. всегда

б. иногда

в. не

6. Темперамент выражается …

а. в динамической стороне поведения человека, то есть его особенности проявляются в работоспособности, адаптивности, стрессоустойчивости и других динамических показателях

б. в деятельности и общении и включает в себя то, что придает поведению человека специфический, характерный для него оттенок и проявляется в отношении к себе, другим, вещам и деятельности

в. в динамическом условии становления, реализации и видоизменения деятельности

7. Ролевой коллапс – это …

а. ситуация, когда индивид не способен исполнять свои роли в группе в силу того, что он не понимает, что от него хотят

б. ситуация общения в коллективе

в. исполнение индивидом своей роли в коллективе

8. … – это объединенная тесными деловыми и нравственными связями группа людей, имеющая общие цели, взаимодополняющие способности, выступающая как основа эффективной организации

а. Малая группа

б. Команда

в. Неформальная группа

9. В психологии выделяют три стороны общения: …

а. коммуникативную, перцептивную, интерактивную

б. деловую, межличностную, дружескую

в. эмоциональную, смысловую, когнитивную

г. коммуникативную, эмоциональную, мотивационную

10. Сотрудники, которые работают тщательно, ответственно, продумывают детали, педантичны, относятся по типу мышления к …

а. критикам

б. аналитикам

в. прагматикам

г. реалистам

11. Неверно, что к манипулятивному уровню общения относится такой признак, как …

а. подчинение партнера своей цели

б. монолог

в. сокрытие истинной цели общения от партнера

г. Я-высказывание

12. … решения – решения, при которых эффективность расходования ресурсов на единицу полученного эффекта резко возрастает, т.е. эффект носит явно выраженный непропорционально возрастающий характер

а. Оптимальные

б. Ординарные

в. Синергетические

<u>Типовые задания к ситуационным практикумам</u>

Задание № 1

Компания «Эпсилон» занимается разработкой и продвижением на рынок программных продуктов бухгалтерского учета. В штате компании находится большое количество специалистов, имеющих ученые степени. В ближайшей перспективе руководство компании намерено создать команду данных специалистов, деятельность которых будет направлена на оказание услуг бизнесу в сфере менеджмента и информационных технологий.

Какие роли должны присутствовать в группе для успешного функционирования данной команды?

Какие этапы командообразования пройдет данная группа?

Задание № 2

Несколько сотрудников фирмы были отправлены на курсы повышения квалификации и приняли участие в семинаре «Эффективные продажи бытовой техники». После семинара они решили применить новые программы в работе, на что потребовалось некоторое время, чтобы отладить этот процесс. В итоге показатели результатов работы на этом этапе снизились. Руководитель выказал недовольство их работой в резкой форме, подчеркнув, что ему кажется, что их квалификация после семинара не повысилась, а понизилась.

Перечислите деструктивные и конструктивные последствия конфликта? Ответ обоснуйте.

Задание № 3

Компания ООО «Колибри», производящая комплектующие для автомобилей, работает в условиях жесткой конкуренции. Генеральный директор компании в течение нескольких лет принимает стратегические и тактические решения, основываясь на сопоставлении текущих ситуаций с прошлым опытом работы. В целом, решения дают положительные результаты.

1. Как называется такой подход к принятию решений?
2. Охарактеризуйте основные требования к эффективному решению.

Задание № 4

Подумайте, когда нужно избегать стресса, а когда это делать бессмысленно? Дайте не менее 7 ответов.

Задание № 5

Оцените степень выраженности в своем поведении драйверных состояний. Проанализируйте ситуации, в которых они проявляются: свои чувства, слова, жесты, позы. В каких ситуациях и чем именно данные драйверы бывают полезны, а в каких мешают?

Задание № 6

Управление стрессом.

1. Проанализировать свои стрессы за последний месяц и внести их в таблицу:

Дистрессы	Способы снятия дистрессов	Эустрессы

2. Найти в литературе описание оригинального способа снятия стресса.

Задание № 7

Анализ рекламы с точки зрения физиологии восприятия.

1) Выбрать ТВ-ролик рекламный и кратко описать его содержание (не более, чем на полстраницы.

2) Перечислить свойства восприятия (как они трактуются в учебниках или лекциях) и проанализировать, как эти свойства проявляются у зрителя при просмотре данной рекламы (в т.ч. какое физиологическое влияние оказывает данная информация).

3) Сделать вывод об эффективности данной рекламы.

Задание № 8

Анализ рабочего места с точки зрения воздействия психофизиологических факторов:

1) освещения;

2) цвета;

3) запахов;

4) звуков;

5) температуры;

6) режима труда и отдыха и пр.

План работы:

1) назвать должность;

2) описать психофизиологические требования к кандидату на должность (тип нервной системы, уравновешенность, подвижность, требования к развитию определенных психических процессов;

3) указать свои психофизиологические особенности (и их соответствие требованиям должности);

4) описать и проанализировать степень воздействия на организм психофизиологических факторов на данном рабочем месте;

5) сделать вывод о возможных и необходимых преобразованиях на рабочем месте для повышения работоспособности или устранения пагубного влияния на организм человека.

Задание № 9

Проанализируйте портреты сотрудников, определите ведущий психотип: паранойяльный, шизоидный, гипертимный, истероидный, эпилептоидный.

1) Виктор Николаевич С. пришел в цех, когда ему было 23 года. Сразу же обратил на себя внимание восторженным отношением к людям, повышенной доброжелательностью, общительностью. Он быстро перезнакомился со всеми, одинаково дружелюбно относясь и к тем, кто состоял между собой в неприязненных отношениях. О нем говорили: "Душа парень". Вскоре, однако, возникли нарекания по работе: многое из того, за что он брался, не доводил до конца. В частности, оказалась без внимания рабочая документация. Основная рекомендация

2) Инженеру Александре Ивановне поручили размножить документацию. Достаточно было сотни экземпляров. Однако, вдохновленная тем, что ей поручено дело самой дирекцией, Александра

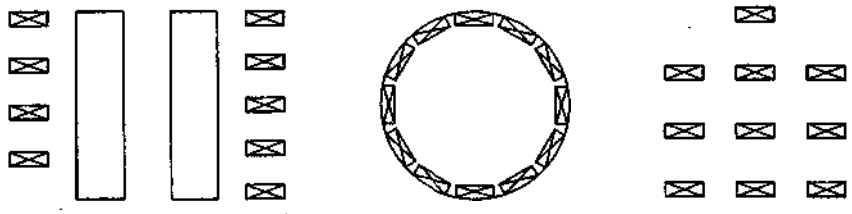
Ивановна так разрекламировала его важность, что вскоре все были вынуждены согласиться с ней: нужно не менее пятисот копий... Надо сказать, что размноженные бумаги почти не понадобились. Но они так часто и с такой важностью перетаскивались с места на место, что у сотрудников укоренилось в памяти мнение об Александре Ивановне как о человеке исключительно исполнительном, четком, незаменимом.

3) Как только сдали дом, первым в него вселился Дмитрий Р. со своей семьей. Достаточно быстро он нашел общий язык со всеми службами: был пущен лифт, стали убираться в подъезде дома. Так же он взял на себя организацию соседей: была поставлена железная дверь в подъезд, домофон, проведен Интернет, нанята консьержка. С теми соседями, которые сопротивлялись нововведениям в подъезде была проведена Дмитрием разъяснительная беседа, после которой с рядом из них он перестал здороваться. Все изменилось, когда родился ребенок. Теперь у Дмитрия основная цель – заработок денег и обеспечение семьи. На работе порядок, основательность и стабильность.

Задание №10

Опишите, какие отношения существуют между людьми, если при организации общения они расположились в пространстве следующим образом:

⊠ - обозначение участника общения



1.	2.	3.

<u>Примерные темы докладов и дискуссии</u>

Тема 1.

1. Акцентуированные черты личности руководителя: особенности управления персоналом.
2. Внутригрупповые отношения в организации: лидеры и аутсайдеры.
3. Групповые нормы и их роль в управлении персоналом.

Тема 2.

1. Типологии служащих и их адаптация к различным условиям производственной деятельности.
2. Формы проявления девиантного поведения в организации.
3. Управление разными типами сотрудников.

4. Управление женским коллективом.

Тема 3.

1. Конфликтные ситуации в группе и психологические методы их профилактики и регулирования.
2. Стратегии поведения руководителей в условиях конфликтной деятельности

Тема 4.

1. Методы психологического воздействия на персонал трудового коллектива.
2. Психологические модели управления людьми.
3. Особенности управления мужчинами и женщинами.
4. Психологические способы и приемы разрешения конфликтов в трудовом коллективе.

Тема 5.

1. Психологические особенности взаимодействия с формальными и неформальными лидерами.
2. Психологические факторы, влияющие на принятие решения.
3. Технология принятия управленческого решения.
4. Классификация управленческих решений.
5. Психологические типы управленческих решений.
6. Психологические приемы влияния лидера.

Примерные темы эссе

Тема 1.

1. Национальные особенности современного менеджмента.
2. Проблема лидерства. Стили руководства и их влияние на коллектив.

Тема 2.

1. Управленческая деятельность как объект психологического анализа.
2. Психологические требования к менеджеру по персоналу.

Тема 3.

1. Диагностика психологических проблем персонала организации.
2. Психологический портрет трудового коллектива.

Тема 4.

1. Психологические трудности в общении и методы их регулирования.
2. Психология принятия управленческих решений.

Тема 5.

1. Развитие лидерских качеств руководителя.
2. Особенности распределения полномочий между членами рабочей группы.
3. Влияние личностных факторов руководителя на эффективность управления организацией.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Предмет, объект и цели психологии управления персоналом: междисциплинарные связи.
2. Методы психологического исследования: наблюдение, эксперимент, их виды в психологии, психодиагностические тесты, анализ продуктов человеческой деятельности, социометрия и другие методы.
3. Темперамент работника и его влияние на трудовую деятельность и профессиональное взаимодействия.
4. Акцентуация характера и ее влияние на поведение работника.
5. Векторы направленности личности (Б. Басса, В. Смейкла, М. Кучера) и эффективность сотрудника.
6. Репрезентативные системы. Аудиал, кинестетик, визуал.
7. Стили мышления и типы сотрудников: Аналитик, Прагматик, Реалист, Идеалист и Критик.
8. Структура, виды общения. Психологические закономерности общения.
9. Теория транзактного анализа Э. Берна.
10. Вербальные и невербальные средства общения.
11. Манипуляции в общении и их характеристика. Причины манипулирования. Механизм нейтрализации манипуляций в общении.
12. Социально-психологическая характеристика группы.
13. Малая социальная группа. Типология и условия образования малой группы.
14. Неформальная структура группы: Лидер, Принятые, Изолированные, Отвергнутые. Социометрия.
15. Групповые эффекты: эффект социальной фасилитации, социальной ингибиции, принадлежности к группе, эффект конформизма, подражания, бумеранга, эффект социальной лени, эффект синергии и т.д.
16. Типы руководителей и стили руководства.
17. Понятие «управленческое решение». Виды решений. Методы выработки управленческих решений.
18. Психофизиология профессиональной деятельности и ее роль в успешности трудового процесса.
19. Сенсорные системы. Сенсорная рецепция. Сенсорные пороги. Поступление и кодирование информации.
20. Восприятие: свойства и механизмы. Физиологические основы восприятия.
21. Влияние восприятия цвета, звуков, запахов на работоспособность и психологическое состояние человека.
22. Внимание: виды, модели внимания (теории фильтра). Методы активизации внимания в профессиональной деятельности.
23. Память. Виды памяти. Методы совершенствования памяти.
24. Структура и механизмы мышления. Вербальный и невербальный интеллект.
25. Стрессоры, их роль в возникновении и развитии стресса.

Задания 2-го типа

1. Основываясь на знании особенностей поведения в стрессовых ситуациях у представителей типа А и типа В, на примере объясните Ваше поведение как руководителя по профилактике стресса у сотрудников данных типов.
2. Какие способы установления барьеров, препятствующих развитию стресса, Вы применяете в своей практике.
3. Приведите пример оказания помощи человеку, у которого реакция на стресс - ступор.
4. Приведите пример оказания помощи человеку, у которого реакция на стресс - плач.
5. Приведите пример оказания помощи человеку, у которого реакция на стресс - истерика.
6. Приведите пример оказания помощи человеку, у которого реакция на стресс - агрессия.
7. Приведите пример, как организационный стресс может влиять на физическое состояние сотрудников.
8. Какие методы профилактики организационного стресса может использовать руководитель при управлении персоналом.
9. Как влияют психологические особенности и индивидуальные различия в принятии управленческих решений, приведите примеры.
10. Психология и менеджмент как составляющие элементы успешного руководства, приведите примеры.
11. Как способность к общению влияет на успешность и эффективность профессиональной деятельности руководителя, объясните на примере.
12. Особенности управления мужской и женской командой.
13. Особенности управления смешенной и разновозрастной командой.
14. Сравнительная характеристика руководства и лидерства
15. Основные причины профессиональных стрессов. Приведите примеры.
16. «Синдром профессионального выгорания»: причины и пути профилактики.
17. В чем реализуется в организации антистрессовое руководство.
18. В чем проявляется в поведении антистрессовое подчинение.
19. Как руководитель может учитывать в своей деятельности социально-психологические особенности работника.
20. На примере объясните особенности основных типов манипуляторов в организации.
21. Какие механизмы нейтрализации манипуляций в общении, Вы знаете.
22. Для чего необходимо учитывать результаты психофизиологического анализа содержания профессиональной деятельности.
23. На примере объясните развитие стресса и особенностей его протекания на каждой из стадий.

24. Как будет влиять тип темперамента на стрессоустойчивость сотрудников в организации.

25. Как будет влиять стиль управления сотрудниками на их эффективность.

Задания 3-го типа

Типовое задание 1.

Анализ рабочего места с точки зрения воздействия психофизиологических факторов:

1) освещения;
2) цвета;
3) запахов;
4) звуков;
5) температуры;
6) режима труда и отдыха и пр.

План работы:

6) назвать должность;
7) описать психофизиологические требования к кандидату на должность (тип нервной системы, уравновешенность, подвижность, требования к развитию определенных психических процессов;
8) указать свои психофизиологические особенности (и их соответствие требованиям должности);
9) описать и проанализировать степень воздействия на организм психофизиологических факторов на данном рабочем месте;
10) сделать вывод о возможных и необходимых преобразованиях на рабочем месте для повышения работоспособности или устранения пагубного влияния на организм человека.

Типовое задание 2.

Сравните стили и методы управления руководителей, имеющих разные типы темперамента, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	**Холерик**	**Сангвиник**
Характер принятие управленческого решения		
Отношение к обучению сотрудников		
Стрессоры		

Типовое задание 3.

Какие способности и навыки личности соответствуют используемым источникам власти. Продолжите заполнение таблицы.

Источник власти	**Инструменты**	**Знание, способности, навыки личности**

Типовое задание 4.

Ваш подчиненный систематически переспрашивает о том, как делать ту или иную работу, но в итоге делает все хорошо. Проанализируйте, чем может быть вызвано такое поведение (найдите как можно больше вариантов), и объясните свои дальнейшие действия.

Типовое задание 5.

Руководитель находится со своим подчиненным на двойном визите. В какой-то момент он понимает, что может вмешаться и сделать презентацию вместо сотрудника. Это будет более эффектно, хотя существенного воздействия на результат встречи не окажет. Как должен поступить руководитель в такой ситуации и почему?

Типовое задание 6.

Вы менеджер по производству. Вашему подразделению необходимо в ближайшие выходные выйти на работу, так как сложилась форс-мажорная ситуация. Политика компании и бюджет не позволяют оплачивать переработки. Кроме того, вы знаете, что последнее время ваши сотрудники работали очень напряженно. Ваши действия?

Типовое задание 7.

Идет обсуждение достаточно важного рабочего вопроса. Вы признанный лидер в данном коллективе. Ваш коллега высказывает точку зрения, которая противоречит вашей. Ваши действия? Почему?

Типовое задание 8.

Идет презентация нового проекта заказчику. Её представляет Ваш сотрудник. В какой-то момент Вы понимаете, что может вмешаться и осуществить презентацию вместо сотрудника. Это будет более эффектно, хотя существенного воздействия на результат не окажет.

Как должен поступить руководитель в такой ситуации и почему?

Типовое задание 9

Заполните таблицу, указав подтипы руководителей (по стилям управления) и основные характеристики стиля принятия решения**.**

Использование информации			
Количество вариантов		**«Удовлетворенцы»** (меньше информации)	**«Максималисты»** (больше информации)
	«Одноточечники» (один вариант)		

	«Многостаночники» (много вариантов)		

Типовое задание 10

Дайте характеристику Вашему рабочему/учебному коллективу, опираясь на признаки социальной группы по Е.В. Андриенко.

1. Наличие интегральных психологических характеристик
2. Наличие параметров группы, как единого целого:
3. Способность индивидов к согласованным действиям показывает
4. Действие группового давления
5. Установление определенных отношений в группе

Типовое задание 11

Составьте программа развития лидерского потенциала для сотрудников, вошедших в «резерв на выдвижение на руководящую должность».

Типовое задание 12

Разработайте не менее 10 правил «Антистрессового подчинения» для сотрудников своего подразделения. Ответ обоснуйте.

Типовое задание 13

На примере объясните, в чем может проявляться синдром «профессионального выгорания» у предпринимателей. Как можно предупредить «выгорание» у менеджера.

Типовое задание 14

На примере объясните, основные проблемы с которыми может столкнуться вновь назначенный руководитель в возрастном коллективе. Предложите не менее 5 управленческих решений, направленных на профилактику такого рода проблем.

Типовое задание 15

Вы - руководитель. У Вас есть сотрудник, который является «неформальным лидером», признанным коллегами профессиональным экспертом. В последнее время, Вы стали замечать, что данный сотрудник стал допускать ошибки при выполнении заданий, нарушать сроки их выполнения. Какие причины изменения в поведении сотрудника, Вы можете предположить? Ваши действия по сохранению данного сотрудника в организации?

Типовое задание 16.

Вы менеджер по производству. Вашему подразделению необходимо в ближайшие выходные выйти на работу, так как сложилась форс-мажорная ситуация. Политика компании и бюджет не позволяют оплачивать переработки. Кроме того, вы знаете, что последнее время ваши сотрудники работали очень напряженно. Ваши действия?

Типовое задание 17.

Идет обсуждение достаточно важного рабочего вопроса. Вы признанный лидер в данном коллективе. Ваш коллега высказывает точку зрения, которая противоречит вашей. Ваши действия? Почему?

Типовое задание 18.

Идет презентация нового проекта заказчику. Её представляет Ваш сотрудник. В какой-то момент Вы понимаете, что может вмешаться и осуществить презентацию вместо сотрудника. Это будет более эффектно, хотя существенного воздействия на результат не окажет.

Как должен поступить руководитель в такой ситуации и почему?

Типовое задание 19

Заполните таблицу, указав подтипы руководителей (по стилям управления) и основные характеристики стиля принятия решения**.**

Использование информации			
Количество вариантов		**«Удовлетворенцы»** (меньше информации)	**«Максималисты»** (больше информации)
	«Одноточечники» (один вариант)		
	«Многостаночники» (много вариантов)		

Типовое задание 20

Дайте характеристику Вашему рабочему/учебному коллективу, опираясь на признаки социальной группы по Е.В. Андриенко.

2. Наличие интегральных психологических характеристик

2. Наличие параметров группы, как единого целого:

3. Способность индивидов к согласованным действиям показывает

4. Действие группового давления

6. Установление определенных отношений в группе

Типовое задание 21

Составьте программа развития лидерского потенциала для сотрудников, вошедших в «резерв на выдвижение на руководящую должность».

Типовое задание 22

Разработайте не менее 10 правил «Антистрессового подчинения» для сотрудников своего подразделения. Ответ обоснуйте.

Типовое задание 23

На примере объясните, в чем может проявляться синдром «профессионального выгорания» у предпринимателей. Как можно предупредить «выгорание» у менеджера.

Типовое задание 24

На примере объясните, основные проблемы с которыми может столкнуться вновь назначенный руководитель в возрастном коллективе. Предложите не менее 5 управленческих решений, направленных на профилактику такого рода проблем.

Типовое задание 25

Вы - руководитель. У Вас есть сотрудник, который является «неформальным лидером», признанным коллегами профессиональным экспертом. В последнее время, Вы стали замечать, что данный сотрудник стал допускать ошибки при выполнении заданий, нарушать сроки их выполнения. Какие причины изменения в поведении сотрудника, Вы можете предположить? Ваши действия по сохранению данного сотрудника в организации?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«PR-коммуникации»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4
III. Тематический план 6
IV. Содержание дисциплины 8
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 9
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 12
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 12
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 13
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 13
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 14

I. 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 (уровень бакалавриата),* утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 7 от 12.01.2016г.

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 бакалавриата по направлению 38.03.02 Менеджмент и входит в вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплине «Технологии деловых коммуникаций», «Персональный имидж предпринимателя».

Знания по дисциплине «PR-коммуникации» могут использоваться при изучении дисциплин «Управленческие навыки», «Отраслевые особенности предпринимательства».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины «PR-коммуникации» является формирование у обучающихся способности осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации, а также умения самостоятельно осуществлять управление собственным бизнесом на современном уровне.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение PR с точки зрения решаемых задач и современных средств коммуникации;
- рассмотрение основных этапов PR-деятельности и формирование знаний, умений и навыков планирования и проведения PR-кампаний;
- ознакомление с инструментарием PR: формирование и развитие связей со СМИ, PR-технологии создания имиджа компании;
- исследование технологий «черного» PR и управления слухами;
- рассмотрение внутрифирменного PR и его связи с корпоративной культурой;
- изучение специфики антикризисного PR.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации;	ОПК-4	**Знать:** • роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях (З1); • технологии «черного PR» и управления слухами (З2). **Уметь:** • использовать возможности интернет-PR и поддерживать электронные коммуникации (У1); • готовить информационные материалы для СМИ (У2). **Владеть:** • навыком подготовки и проведения пресс-конференции (В1); • навыком осуществления делового общения и публичных выступлений в процессе коммуникационного кризиса на предприятии (В2).	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели.	ПК-17	**Знать:** • возможности современных средств PR-коммуникации для управления собственным бизнесом(З3); • технологию планирования и проведения PR-мероприятий, профессиональную терминологию по курсу, необходимые для самостоятельного управления собственным бизнесом (З4); **Уметь:** • планировать PR-кампанию и организовывать ее реализацию (У3); • использовать PR-инструментарий для формирования позитивного имиджа предприятия(У4). **Владеть:** • навыками выбора и использования инструментов PR-коммуникации для достижения поставленной цели	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		(В3); • навыками реализации алгоритма формирования корпоративных ценностей (В4).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (анализ)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. PR: цели, решаемые задачи и современные средства коммуникации (возможности интернет-PR)	ОПК-4 (З1, У1) ПК-17 (З3)							1		4	Тренинг Дискуссия «Роль PR-коммуникаций в развитии предпринимательства в России современных условиях»/10
Тема 2. Основные этапы PR-деятельности	ПК-17 (З4,У3, В3)							1		4	Тренинг «Технология разработки PR-кампании»/10 Тренинг «Технология презентации PR-кампании»/10
Тема 3. Формирование и развитие связей со СМИ: подготовка пресс-релиза и проведение пресс-конференций	ОПК-4 (У2, В1) ПК-17 (В3)							1		4	Тренинг «Пресс-конференция»: написание пресс-релиза; видеозапись пресс-конференции/10 Тренинг «Анализ видеозаписи с обсуждением / 10
Тема 4. PR-технологии: создание имиджа компании	ПК-17 (У4, В3)							1		4	Тренинг «Проект имиджа предпринимательской фирмы» /10 баллов Тренинг Презентация проекта /10

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (кейс-метод)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 5. PR-технологии: «черный» PR и управление слухами	ОПК-4 (З2)							1		2	Тренинг дискуссия / 10
Тема 6. Внутрифирменный PR и корпоративная культура	ПК-17 (В4)							2		2	Тренинг «Алгоритм формирования корпоративной ценности «Клиентоориентированность»» / 10
Тема 7. Антикризисный PR	ОПК-4 (В2) ПК-17 (В3)							1		4	Тренинг «Анализ деятельности компании во время коммуникационного кризиса на примере компании «ВкусВилл»» /10
Всего: ОПК-4, ПК-17								**8**		**24**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**36**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**1**									

IV. 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.

V. 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.

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, в том числе те, которые в учебнике опущены.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**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.	Литература к теме	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 тренингу. Выполнение заданий тренинга по	Литература к теме	Участие в тренинге.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
		теме с использованием изученного материала.		
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.	Литература к теме	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.	Литература к теме	Участие в тренинге.
Тема 5. PR-технологии: «черный» PR и управление слухами	Безадресная дезинформация. Приемы манипулирования информацией. Методы манипулятивного воздействия.	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация) Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала. Подготовка эссе.	Литература к теме	Участие в тренинге.
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.	Литература к теме	Участие в тренинге.
Тема 7. Антикризисный PR	Коммуникационные проблемы предприятия. Issue менеджмент и crisis менеджмент. Этапы	Работа с информацией печатных и интернет-источников (поиск, анализ, систематизация).	Литература к теме	Участие в тренинге.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	управления коммуникационными проблемами.	Подготовка к тренингу. Выполнение заданий тренинга по теме с использованием изученного материала.		

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Акимова, Ю. Н. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489478

2. Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489357

Дополнительная литература

1. Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970

2. Зуб, А. Т. Психология управления : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 372 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00185-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489072

3. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	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

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);

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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	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 ролевой игре. Оценивается: Активность участников команды в процессе подготовки и выступления, результаты выступлений и последующее участие в дискуссии. Способность обучающихся самостоятельно организовывать	9-15/10 – 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	ОПК-4 (З1, З2, У1, У2, В1, В2) ПК-17 (З3, З4, У3, У4, В3, В4)

		индивидуальную и командную деятельность в соответствии с предлагаемыми условиями ситуации и в зависимости из распределенных ролей.	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, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
Зачет с оценкой ОПК-4 ПК-17	Зачет с оценкой представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	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	**«Зачтено»** **— 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. **«Не зачтено»** **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

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 тренингам по теме 2:

Тема/проблема: «Технология разработки и презентации PR-кампании».

Студенты делятся на три группы.

Задание каждой группе:

Представьте себе, что вы - владельцы 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?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой.

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Мировая экономика»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 8
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.. 10
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 17
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины..... 17
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 18
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..... 18
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине..... 19

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Мировая экономика» 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 № 7.

Изучение дисциплины «Мировая экономика» ориентировано на получение обучающимися знаний о закономерностях и формах функционирования экономики на мировом уровне, о мировых особенностях формирования внешней среды фирмы.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению подготовки Менеджмент, является дисциплиной по выбору вариативной части Блока 1.

Дисциплина изучается на 3 курсе во 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Мировая экономика» является формирование у обучающихся:

- знаний о мировой экономике как системе;
- знаний принципов, форм и методов взаимодействия хозяйственных субъектов, правительств различных стран, деятельности международных экономических организаций;
- умений интерпретировать закономерности развития мировой торговли, международного движения капитала, международных валютно-расчетных отношений;
- умений оценивать закономерности формирования международного рынка рабочей силы;
- понимания современных интеграционных процессов в мировой экономике.

Задачи дисциплины:

- помочь студентам познать действия рыночных законов в сфере мировой экономики;
- обеспечить освоение студентами показателей социально-экономического развития стран мира, определения групп стран и их роли в мировой экономике;
- помочь студентам понять тесную связь успешного экономического развития страны и степени ее включения в мировое хозяйство;

- проанализировать необходимость протекционизма во внешней торговле и его методы;
- усвоить основы международных валютно-расчетных отношений;
- определить особенности международного движения капиталов и рабочей силы на современном этапе;
- выявить причины возникновения, цели и результаты деятельности международных экономических организаций;
- определить место и роль России в мировой экономике.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	ОК-3	**Знать (З):** • тенденции и проблемы социально-экономического развития основных групп стран мира (З1) • основные закономерности функционирования мировой экономики (З2) **Уметь (У):** • учитывать специфику и современное сочетание глобального и национального в мировой экономике при принятии управленческих решений (У1) • выявлять проблемы международно-экономического характера при анализе конкретных ситуаций и предлагать способы их решения (У2) **Владеть (В):** • навыками использования знаний закономерностей функционирования мировой экономики при принятии решений в профессиональной деятельности (В1)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	ПК-17	**Знать (З):** • особенности развития мировой экономики как внешней среды организации (З3) • основные формы международных экономических отношений (З4) **Уметь (У):** • оценивать последствия использования различных форм международных экономических отношений для национальных рынков (У3) **Владеть (В):** • навыками оценки влияния тенденций и динамики развития мировой экономики на внешнюю среду организации (В2) • навыками понимания угроз национальной экономике в результате ее интегрирования в мировую экономику (В3)	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Мировая экономика и мировое хозяйство.	ОК- 3 (З1,З2,У1, У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3, В2,В3)		1							2	Доклад-презентация/10
Тема 2. Международный воспроизводственный процесс.	ОК- 3 (З1,З2,У1, У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3, В2,В3)		1							2	Доклад-презентация /10
Тема 3. Международная торговля.	ОК- 3 (З1,З2,У1, У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3, В2,В3)		1		1					4	Ситуационный практикум /10 Доклад-презентация /10
Тема 4. Валютные отношения в мировой экономике.	ОК- 3 (З1,З2,У1, У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3, В2,В3)		1							4	Ситуационный практикум /10 Доклад-презентация /10
Тема 5. Международное движение капитала.	ОК- 3 (З1,З2,У1, У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3, В2,В3)				1					2	Ситуационный практикум /10
Тема 6. Международный рынок рабочей силы. Международная миграция	ОК- 3 (З1,З2,У1, У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3, В2,В3)									2	Ситуационный практикум /10

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
рабочей силы.											
Тема 7. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве.	ОК- 3 (З1,З2,У1, У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3, В2,В3)									4	Ситуационный практикум /10
Тема 8. Глобальные проблемы в мировой экономике.	ОК- 3 (З1,З2,У1, У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3, В2,В3)		2							4	Реферат /10
Всего			**6**		**2**					**24**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет с оценкой**
Объем дисциплины (в академических часах)		**36**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**1**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Мировая экономика и мировое хозяйство

Предмет курса. Понятие мировой экономики. Современное мировое хозяйство: понятие; структура, субъекты и тенденции развития. Система международных экономических отношений как основа мировой экономики. Причины возникновения международных экономических отношений. Субъекты мировой экономики. Структура международных экономических отношений. Этапы и особенности формирования и развития мировой экономики. Основные тенденции современного этапа развития мировой экономики. Открытая экономика. Показатели степени открытости экономики. Факторы, влияющие на степень открытости экономики. Экономические интересы страны. Открытая экономика и экономическая безопасность. Россия и проблема открытой экономики. Классификация стран в мировой экономике. Показатели уровня экономического развития, их значение и недостатки. Классификация стран по экономическому потенциалу и уровню экономического развития. Неравномерность экономического развития в современном мировом хозяйстве. Стандартная классификация ООН. Отраслевая структура ВВП как показатель уровня социально-экономического развития страны. Характеристика промышленно-развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой: общие черты экономики, специфика каждой группы стран, перспективы развития.

Тема 2. Международный воспроизводственный процесс

Международное разделение труда: понятие, основные виды, исторические этапы его развития. Ресурсы мирового хозяйства. Факторы, влияющие на участие страны в МРТ. Показатели развития МРТ. Международное разделение факторов производства. Основные тенденции в динамике использования факторов производства в современных условиях. Международная специализация производства. Виды международной специализации производства. Международное кооперирование производства. Международная конкуренция и формы ее проявления в современных условиях. Россия в международном разделении труда.

Тема 3. Международная торговля

Международная торговля: структура, динамика, ценообразование. Мировой рынок и его конъюнктура. Основные особенности ценообразования в международной торговле. Тенденции развития мировой торговли. Этапы развития мировой торговли. Показатели мировой торговли и внешнеторгового оборота. Товарная структура мировой торговли. Международный рынок услуг: его структура и особенности. Участие стран в мировой торговле. Государственное регулирование

внешней торговли. Цели регулирования; основные методы регулирования. Тарифные методы протекционизма. Таможенная пошлина. Нетарифные методы протекционизма: лицензирование, квотирование, государственное регулирование экспорта, добровольное ограничение экспорта. Экспортные кредиты. Демпинг и антидемпинговые меры. Международное регулирование внешней торговли; причины возникновения и роль ГАТТ/ВТО – основного органа международного регулирования внешней торговли. Проблемы взаимоотношений России и ВТО.

Тема 4. Валютные отношения в мировой экономике

Понятие мировой валютной системы. Эволюция мировой валютной системы. Парижская валютная система – система золотого стандарта. Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов. Ямайская система плавающих валютных курсов. Европейская валютная система и ее особенности. Понятие валюты. Виды валют. Классификация валют в зависимости от режима использования – свободно конвертируемая, частично конвертируемая, неконвертируемая. Валютный рынок. Валютный курс. Виды валютных курсов в зависимости от механизма его установления. Факторы, влияющие на валютные курсы. Государственное регулирование величины валютного курса. Девальвация и ревальвация. Комплекс мер государственного регулирования валютных курсов.

Тема 5. Международное движение капитала

Международное движение капитала: сущность, структура, динамика, формы. Причины международного движения капитала. Классификация видов МДК. Мировой рынок ссудных капиталов: сущность, особенности институциональной структуры. Основные виды кредитных операций на мировом рынке. Особенности прямых зарубежных инвестиций. Принципы прямого иностранного инвестирования. Формы ПИИ. Факторы, влияющие на ПИИ. Динамика и география ПИИ. Портфельные инвестиции. Формы портфельных инвестиций. Регулирование международного движения предпринимательского капитала. Международно-правовое регулирование. Транснациональные корпорации – наиболее активные участники международного движения предпринимательского капитала. Положительные и отрицательные последствия иностранных инвестиций предпринимательского капитала для экономики стран базирования и принимающих стран.Россия на мировом рынке капиталов. Иностранные инвестиции в России и их регулирование; вывоз капитала из России.

Тема 6. Международный рынок рабочей силы. Международная миграция рабочей силы

Трудовые ресурсы мировой экономики. Международный рынок рабочей силы, его состояние и регулирование. Международная миграция населения: причины, виды миграции – переселенческая, трудовая. Международная трудовая миграция – основа международного рынка

рабочей силы. Географическая направленность миграционных потоков. Государственное регулирование международной трудовой миграции. Последствия международной трудовой миграции для стран-доноров и стран-реципиентов. Россия и мировой рынок труда.

Тема 7. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве

Теоретические основы интеграционных процессов. Международная экономическая интеграция: понятие, причины возникновения и развития. Последствия международной экономической интеграции. Основные формы интеграционных объединений: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз. Европейский союз (ЕС) – наиболее развитая интеграционная группировка в мире. История создания и развития ЕС, основные органы управления. Особенности современного этапа развития. Международные экономические организации (системы ООН, региональные организации). Россия и интеграционные процессы со странами ближнего зарубежья. Россия в системе современных международных экономических отношений.

Тема 8. Глобальные проблемы в мировой экономике

Сущность и экономические аспекты глобальных проблем. Понятие глобальных проблем. Характеристика основных глобальных проблем в современной мировой экономике. Пути решения глобальных проблем. Проблемы международной экономической безопасности. Глобализация мирового хозяйства.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Мировая экономика» используются такие виды учебной работы, как семинары, ситуационные практикумы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

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.

Методические указания 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 «Мировая экономика» определяется учебным планом.

В процессе самостоятельной работы обучающийся изучает рекомендованные материалы без участия преподавателя.

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 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.

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 дополнительно разъяснены преподавателем во время занятий в аудитории.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоят. изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Мировая экономика и мировое хозяйство.	Современное мировое хозяйство: понятие; структура, субъекты и тенденции развития. Структура международных экономических отношений. Открытая экономика и экономическая безопасность. Показатели уровня экономического развития, их значение и недостатки. Неравномерность экономического развития в современном мировом хозяйстве. Отраслевая структура ВВП.	Работа с учебной литературой и интернет источниками Составление конспекта Подготовка доклада	Литература к теме	Доклад с презентацией
Тема 2. Международный воспроизводст-венный процесс.	Показатели развития МРТ. Международное разделение факторов производства. Международная конкуренция и формы ее проявления в современных условиях.	Работа с литературой. Составление конспекта Подготовка доклада	Литература к теме	Доклад с презентацией
Тема 3. Международная торговля.	Мировой рынок и его конъюнктура. Основные особенности ценообразования в международной торговле. Товарная структура мировой торговли. Цели государственного регулирования; основные методы регулирования.	Работа с литературой и Интернет-ресурсами Составление конспекта Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму	Литература к теме	Доклад с презентацией Выполнение ситуационног о практикума
Тема 4. Валютные отношения в мировой экономике.	Эволюция мировой валютной системы. Виды валютных курсов в зависимости от механизма его установления.	Работа с литературой и Интернет-ресурсами Составление конспекта	Литература к теме	Доклад с презентацией Выполнение ситуационног о практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоят. изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	Государственное регулирование величины валютного курса.	Подготовка доклада Подготовка к ситуационному практикуму		
Тема 5. Международное движение капитала.	Причины международного движения капитала. *Мировой рынок ссудных капиталов. Принципы прямого иностранного инвестирования. Портфельные инвестиции. Транснациональные корпорации – наиболее активные участники международного движения предпринимательского капитала.*	Работа с литературой и Интернет-ресурсами Составление конспекта Подготовка к ситуационному практикуму	Литература к теме	Выполнение ситуационного практикума
Тема 6. Международный рынок рабочей силы. Международная миграция рабочей силы.	Международный рынок рабочей силы, его регулирование. Географическая направленность миграционных потоков. Международная миграция населения: причины, виды миграции – переселенческая, трудовая.	Работа с литературой. Составление конспекта Подготовка к ситуационному практикуму	Литература к теме	Выполнение ситуационного практикума
Тема 7. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве.	Последствия международной экономической интеграции. Основные формы интеграционных объединений. Международные экономические организации	Работа с литературой и Интернет-ресурсами Составление конспекта Подготовка к ситуационному практикуму	Литература к теме	Выполнение ситуационного практикума.
Тема 8. Глобальные проблемы в мировой экономике.	Характеристика основных глобальных проблем в современной мировой экономике. Пути решения глобальных проблем.	Работа с литературой и Интернет-ресурсами (самостоятельный поиск) Подготовка реферата	Литература к теме	Написанный реферат

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Мировая экономика в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / Б. М. Смитиенко [и др.] ; под редакцией Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьянович. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 216 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04809-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/492068 (дата обращения: 20.01.2022).

2. Мировая экономика в 2 ч. Часть 2 : учебник для вузов / Б. М. Смитиенко [и др.] ; под редакцией Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьянович. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 236 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04811-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/492069 (дата обращения: 20.01.2022).

Дополнительная литература:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник для вузов / О. В. Игнатова [и др.] ; под редакцией О. В. Игнатовой, Н. Л. Орловой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 358 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13877-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489414 (дата обращения: 20.01.2022).

2. Дерен, В. И. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 588 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09249-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494633 (дата обращения: 20.01.2022).

3. Мировая экономика и международные экономические отношения. Практикум : учебное пособие для вузов / О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, О. А. Горбунова, Т. А. Асон ; под редакцией О. В. Игнатовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 212 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13566-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497400 (дата обращения: 20.01.2022).

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).	http://www.oecd.org/
2.	Западные СМИ о мировой экономике.	http://www.worldeconomy.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);

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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине «Мировая экономика» проводится в форме зачета с оценкой.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Ситуационный практикум	Практическое занятие, проводимое в устной форме. Включает в себя описание реальной ситуации и опросы по анализу ситуации.	Оценка отчета по кейсу: «8-10» – 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; «5-7» – работа выполнена в срок, самостоятельно, правильно поняты и использованы соответствующие формулы, использована требуемая информация, правильно выполнены требуемые расчеты, необходимые выводы сделаны частично, хорошо	ОК- 3 (З1,З2,У1,У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3,В2,В3)

			аргументированы, даны ответы на все поставленные вопросы; «2-4» – 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; «0-1» – обучающийся подготовил работу несамостоятельно или не завершил в срок, требуемые формулы не найдены или не поняты, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.	
2.	Реферат	Письменная самостоятельная работа на основе изучения заданных литературных и Интернет источников, объемом 5-7 стр. машинописного текста (Times New Roman, кегель 14, межстрочный интервал 1,5)	Оценки реферата: «10» – реферат выполнен в соответствии с требованиями, правильное оформление списка использованной литературы, грамотное использование терминологии, логичное и структурированное изложение рассматриваемых вопросов, использование актуальных статистических данных. «9-6» – реферат выполнен в соответствии с требованиями, правильное оформление списка использованной литературы, грамотное использование терминологии, в основном логичное и структурированное изложение рассматриваемых вопросов, использование преимущественно актуальных статистических данных. «5-3» – реферат в основном выполнен в соответствии с	ОК- 3 (З1,З2,У1,У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3,В2,В3)

			требованиями, в основном правильное оформление списка использованной литературы, грамотное использование терминологии, в основном логичное и структурированное изложение рассматриваемых вопросов, использование преимущественно актуальных статистических данных. «2» – реферат не соответствует требованиям, неправильное оформление списка использованной литературы, использование неактуальных статистических данных.	
3.	Доклад	Оценочное средство публичного сообщения, представляющее собою развернутое изложение какого-либо вопроса на определенную тему; содержит фактические материалы, обоснованные выводы	10-8 – 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 7-5 – доклад четко выстроен, демонстрационный материал использовался в докладе, доклад хорошо оформлен, но есть неточности, не может ответить на большинство вопросов, выводы нечетки 4-1 – доклад рассказывается, но не объясняется суть	ОК- 3 (З1,З2,У1,У2; В1) ПК-17 (З3,З4,У3,В2,В3)

			работы, представленный демонстрационный материал не использовался докладчиком или был оформлен плохо, неграмотно, не может четко ответить на вопросы	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

№	**Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций**	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
1.	Зачет с оценкой / ОК-3, ПК-17	Зачет с оценкой 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 **«Зачтено»** **— 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. **«Не зачтено»** **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Типовые задания к ситуационным практикумам.

Кейс 1.

Каменский В. Смена системы или консервация кризиса: мировая экономика — итоги 2013

Прошедший 2013 год подарил миру ряд важнейших событий, которые будут иметь далеко идущие последствия не только в году текущем, но и в последующих. Эти события сформировали новую реальность, которая будет задавать совокупность возможных вариантов дальнейшего развития жизни общества, в том числе и экономической.

Ситуация по состоянию на 31 декабря 2013

Америка перестала быть главным мировым потребителем и покупателем последней инстанции, поскольку дефицит счета ее текущих операций перестал приводить к росту профицита в других странах, прежде всего, экспортерах — Китае, Германии и Японии. США своим потреблением фактически финансировали развивающиеся страны и экспортеров. Ранее вся система держалась на конечном спросе американских домохозяйств, который искусственно стимулировался с начала 80-х до наступления кризиса в 2008 году, что по цепочке стимулировало спрос всей мировой экономики и приводило к ее росту, и самое главное — приводило к росту спроса на американские активы.

Штаты, благодаря такой системе, получали возможность использовать все мировые сбережения, при этом сами американцы практически не сберегали. В американской экономике более 70% ВВП определяется потребительским спросом, остальное — это спрос корпораций и правительства. В ответ на кризис американцы начали экономить и пытаться сокращать свои бюджеты и задолженности, что привело к совокупному снижению потребления.

В прошедшем году экономику США поддержал частный сектор. Однако жесткие меры экономии со стороны государства затормозили рост. Поначалу немного оживился рынок недвижимости, что повлияло на общую картину, но после того, как ставки по ипотеке летом 2013 года выросли, это оживление сошло на нет. Необходимые ужесточения условий на финансовых рынках могут и в дальнейшем замедлять восстановление рынка недвижимости.

При всем тяжком положении США и Запад в целом не могут и не хотят изменить систему, также не могут дать возможность естественным процессам провести необходимую чистку, поскольку для бизнесов и домохозяйств это будет тяжелым потрясением, возможно еще тяжелее Великой Депрессии 1929-1933 г., и той ситуации, которую мы с вами пережили при развале СССР, падении нашей экономики и снижении уровня жизни. Правительства многих стран приняли удар на себя, взяв

взаймы десятки триллионов долларов. Их план заключался в том, чтобы оттянуть время, дав возможность пострадавшим потребителям и бизнесу немного прийти в себя и снова начать брать в долг. Почему-то считается, что почти нулевые процентные ставки, а также триллионы печатаемых долларов заставят людей опять брать в долг. При этом забывают, что еще есть ранее накопленные долги, которые также нужно не только отдавать, но и обслуживать.

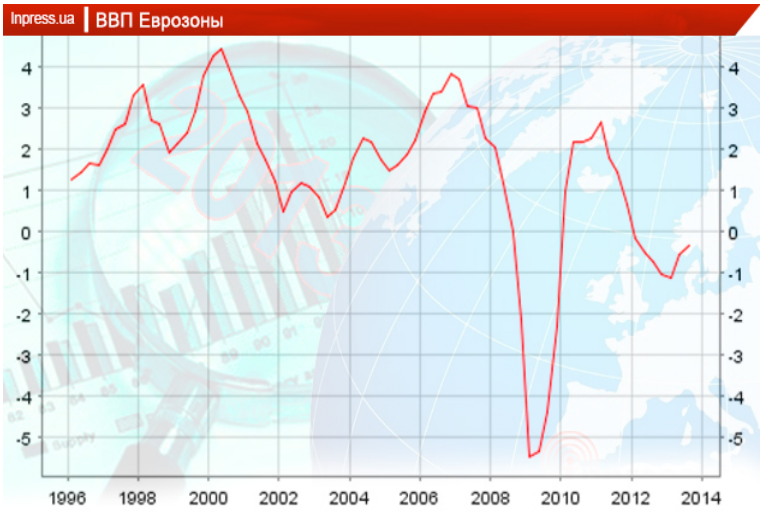
Специалисты прогнозируют увеличение размера баланса ФРС в 2014 году до $5 трлн., что указывает на объемы денежной полиграфии.

В целом модель экономического роста в развитых и развивающихся странах, что до кризиса, что сегодня, остается неизменной, предполагая усиление неравномерности в распределении благ. Неравенство доходов и возможностей возрастает, экономическая и социальная мобильность снижаются, и это в свою очередь снижает социально-политическую стабильность общества.

Сейчас постепенно происходит перенастройка торговых балансов двух крупнейших экономик, о чем говорит снижение профицита счета текущих операций в Китае, а также замедление роста его резервов. После кризиса мировая экономика переживает структурную перестройку. Зависимости между профицитом текущего счета и ростом госдолга стали более сильно выраженными, о чем говорит то, что в странах, имеющих профицит текущего счета, начали сокращать расходы бюджета, чтобы не увеличивать свои долги.

В 2013 году Китай впервые превзошел США по объему торговых операций — импорт и экспорт перевалил за $4,16 трлн. До кризиса страна успешно поддерживала рост своей экономики за счет стимулирования экспорта. После кризиса покупать китайские товары стали меньше, и страна встала перед необходимостью реформировать структуру своей экономики. В 2012 году внутренние инвестиции в Китае достигли 50% ВВП, а кредитование — 200% ВВП. Уровень сбережения превышает норму, т. е. китайцы предпочитают сберегать, а не потреблять, это показывает, что экономика Китая пока не перестроилась, но двигается в нужном направлении. Китай стремительно развивает внутреннее потребление и внутренние сектора экономики, направляет свои внутренние резервы в зарубежные инвестиции и активы.

В Европе картина несколько другая, но в целом пессимистическая. У банковского сектора большие проблемы, связанные с необходимостью избавления от плохих долгов, и большой сложностью это сделать. Кредитование тормозится. В результате падения номинальных потребительских доходов происходит дефляция. В ряде стран безработица перевалила за отметку в 25%. Уровень инвестиций в еврозоне опустился до минимумов с 1999 года. Совокупный ВВП перестал расти с 2 квартала 2011 и также сокращается.



Источник: Европейский центральный банк

Та маленькая и временная стабилизация в 2013 году, которую видно на графике ВВП, произошла благодаря вкладу чистого экспорта, составляющего около 5% реального ВВП, что является максимумом за всю историю еврозоны. Но экспорт себя практически исчерпал, и дополнительное его увеличение невозможно по многим причинам. Промышленное производство снижается, при том, что 60% всего пром. производства дает Германия. Бизнес и потребительская активность на 15-ти летних минимальных показателях. Кредитование сокращается, увеличения занятости нет, реальные доходы на самых низких уровнях с 2009, инвестиции резко упали.

На этом угнетающем фоне интересно выглядит информация по исследованиям, опубликованным в декабре 2013 года институтом Gallup (США). Эти данные могут удивить одурманенных отечественными СМИ наших сограждан: средний годовой доход белорусской семьи выше, чем в России, Польше, странах Балтии и составляет $15 085 в год, средний подушевой доход в Белоруссии равняется $5 236 в год. Таким образом, Белоруссия оказалась на 32-м месте в этом исследовании, опередив Украину (45-е место, медианный годовой доход семьи — $11 074, подушевой — $3 876), Россию (42, $11 724, $4 129) а также ряд стран ЕС, в том числе и Польшу (40, $15 336, $4 578).

Вопросы:

1. Охарактеризуйте основные мировые тенденции 2013 года.
2. Какие изменения в соотношении сил между странами произошли в мировой экономике?
3. Каковы основные причины характеристики развития экономики США?
4. Какое влияние, по вашему мнению, оказало усиление роли китайской экономики в мире?
5. Какие особенности были характерны развитию стран ЕС в 2013?

Типовые задания к мини-кейсам

Задание №1.

Какими способами страна может добиться того, чтобы ее валюте присвоили статус «свободно используемая валюта»?

Задание №2.

На основании каких показателей Кувейт, имеющий ВВП на душу населения выше, чем в Греции, относят к развивающимся странам, а Грецию — к промышленно развитым?

Задание №3.

Фирма из Германии в процессе приватизации российских предприятий купила 34% акций целлюлозно-бумажного комбината в Нижегородской области. В какой форме осуществлено вложение капитала?

Свой выбор объясните.

Примерные темы докладов

1. Система международных экономических отношений как основа мировой экономики.
2. Субъекты мировой экономики.
3. Этапы и особенности формирования и развития мировой экономики.
4. Основные тенденции современного этапа развития мировой экономики.
5. Открытая экономика. Показатели степени открытости экономики.
6. Открытая экономика и международная экономическая безопасность.
7. Факторы, влияющие на степень открытости экономики.
8. Россия и проблема открытой экономики.

Примерные темы рефератов:

1. Проблема бедности и отсталости.
2. Негативные последствия энергетического и сырьевого кризиса.
3. Проблемы темпов роста мирового населения.
4. Проблемы изучения и освоения мирового океана.
5. Экономические последствия современного демографического взрыва.
6. Современный демографический кризис в развитых странах.
7. Позитивные последствия энергетического и сырьевого кризиса.
8. Проблема утилизации отходов.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета с оценкой.

Задания 1-го типа

1. Мировая экономика: ее сущность и тенденции развития.
2. Современное мировое хозяйство: понятие, структура и субъекты.

3. Международные экономические отношения: сущность и формы.

4. Открытая и закрытая экономика. Показатели степени открытости экономики.

5. Международное разделение труда: сущность, факторы, формы.

6. Международная специализация производства. Международное кооперирование производства.

7. Уровень развития страны. Показатели, используемые для его оценки.

8. Группы стран в мировой экономике.

9. Промышленно развитые страны в мировой экономике.

10. Развивающиеся страны в мировой экономике. Общие черты и особенности развития.

11. Страны переходной экономики в мировом хозяйстве.

12. Международный рынок рабочей силы и тенденции его развития.

13. Государственное регулирование международной миграции рабочей силы.

14. Международная торговля.

15. Динамика и структура международного обмена.

16. Тарифное регулирование международной торговли.

17. Нетарифное регулирование международной торговли.

18. Протекционизм и свобода торговли в современной мировой экономике.

19. Межгосударственное регулирование мировой торговли. Роль ГАТТ/ВТО.

20. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ): сущность и виды.

21. Портфельные инвестиции: сущность и виды.

22. Международный рынок ссудного капитала.

23. Государственное регулирование международного движения капитала.

24. Валюта: понятия, классификация.

25. Валютный рынок: сущность, структура, участники.

Задания 2-го типа

Задание № 1.

Правительство Украины рассматривает вопрос об установлении 40% адвалорной пошлины на импортные шины, которых в стране остро не хватает. Правительство хочет оградить свою национальную шинную промышленность от иностранной конкуренции, поскольку считает, что у этой отрасли большое экспортное будущее. Каков наиболее разумный способ поддержать данную отрасль?

адание № 2.

На основании каких показателей Кувейт, имеющий ВВП на душу населения выше, чем в Греции, относят к развивающимся странам, а Грецию — к промышленно развитым?

Задание № 3.

Фирма из Германии в процессе приватизации российских предприятий купила 34% акций целлюлозно-бумажного комбината в Нижегородской области. В какой форме осуществлено вложение капитала? Свой выбор объясните.

Задание № 4.

Россия купила в Польше картофель, произведенный совместным российско-польским предприятием, взяв для этого кредит в банке Германии. Какие формы международного разделения труда задействованы в этой сделке?

Задание № 5.

Можно ли считать верным утверждение, что в международной статистике уровень развития страны измеряется показателем ВВП и почему?

Задание № 6.

Ряд ученых-экономистов утверждают, что, несмотря на продолжающийся количественный рост показателей мировой торговли, ее роль и значимость по сравнению с другими формами международных экономических отношений снижается. Выскажите свою точку зрения по данной проблеме.

Задание № 7.

Если Россия продает Германии природный газ, а Германия России – современные станки, можно ли считать это международным разделением труда, международной кооперацией труда, международным разделением факторов производства или первым, вторым и третьим вместе? Ответ объясните.

Задание № 8.

Можно ли считать верным утверждение, что в международной статистике уровень развития страны измеряется таким показателем, как ВВП и почему?

Задание № 9.

Ряд ученых-экономистов утверждают, что, несмотря на продолжающийся количественный рост показателей мировой торговли, ее роль и значимость по сравнению с другими формами международных экономических отношений снижается. Выскажите свою точку зрения по данной проблеме.

Задание № 10.

Эксперты прогнозируют долгосрочный экономический спад в странах – основных торговых партнерах России. Правительство обсуждает новый импортный тариф. Какой вид импортных пошлин и на какие виды товаров вы рекомендовали бы применить к данной ситуации?

Задание № 11.

Перечислите и объясните преимущества плавающих валютных курсов (не менее трех).

Задание № 12.

Как можно защитить внутренний рынок страны от иностранной конкуренции, не прибегая при этом к введению импортных пошлин?

Задание № 13.

Фирма из Германии в процессе приватизации российских предприятий купила 34% акций целлюлозно-бумажного комбината в Нижегородской области. В какой форме осуществлено вложение капитала? Свой выбор объясните.

Задание № 14.

Почему показатели доходов (ВВП на душу населения, ВНД на душу населения) не могут в достаточной степени отразить уровень развития страны? Какие еще показатели необходимо учитывать для того, чтобы составить более объективное представление об уровне развития страны?

Задание № 15.

Почему Международный валютный фонд считает Тайвань, Южную Корею и Сингапур развитыми странами, а ООН — развивающимися?

Задание № 16.

Представьте, что Вам, как эксперту, доверено выступить с докладом на саммите Европейского союза. Подготовьте тезисы своего выступления. Какие главные проблемы, на Ваш взгляд, стоят перед участниками Европейского союза на современном этапе? Каковы пути их решения? Каким образом следует укреплять Еврозону? Возможно ли решение долговой и миграционной проблем, которые мучают сегодня многие страны ЕС?

Задание № 17.

Почему Великобритания, являясь членом ЕС, так и не вошла в зону евро? Каким образом координируется колебания курса фунта стерлингов и евро?

Задание № 18.

Для Мексики и сегодня характерно развитое сельское хозяйство. Страна обладает значительными запасами нефти (4 млрд. т. только разведанных ресурсов). Рядом – огромный рынок США и Канады. Не проще ли было бы для страны развивать эти традиционные отрасли, реализуя свои абсолютные и естественные преимущества, и не отвлекаться на создание промышленных экспортных отраслей? Такой продукции, которую производит Мексика, в мировой экономике имеется в избытке. Какое значение имеет создание промышленных экспортных отраслей экономики?

Задание № 19.

Составьте перечень моделей экономического развития различных групп стран в мировой экономике. Какая модель экономического развития реализуется в России сегодня? В какой степени она соответствует магистральным направлениям экономического развития мировой экономики?

Задание № 20.

Почему в мировой экономике темпы роста международной торговли выше темпов роста мирового производства? Если темпы роста мирового производства ниже темпов роста международной торговли, как это влияет на мировую экономику?

Задание № 21.

В течение 1960–1970-х годов Южная Корея превратилась из чистого экспортера в чистого импортера минерального сырья и хлопчатобумажных тканей. Какие теории мировой торговли и как объясняют данный феномен? (Оцениваемые компетенции и их части:

Задание № 22.

Почему ввоз и вывоз капитала в развитых странах либерализован почти полностью, а в остальных странах остаются существенные ограничения? Какие отрасли и почему остаются закрытыми для иностранного капитала даже в развитых странах?

Задание № 23.

Одной из проблем экономики Японии является дефляция. Какие меры по борьбе с дефляцией Вы могли бы посоветовать японскому руководству?

Задание № 24.

В 1970-х – начале 1980-х гг. практически все латиноамериканские страны активно брали международные займы, что привело к глубокому долговому кризису. В то же время страны Юго-Восточной Азии (ЮВА) активно инвестировали свой капитал, что позволило им сделать экономический рывок.

Ответьте на следующие вопросы.

- Какие страны делали упор на текущее потребление, а какие — на будущее потребление?
- Какие товары (текущего или будущего потребления) будет экспортировать и импортировать каждая из групп стран?
- По какой причине международные кредиты могут предоставляться Латинской Америке по более высоким процентным ставкам, чем странам Юго-Восточной Азии?

Задание № 25.

В перспективе странам Северной Африки и Ближнего Востока необходимо продвигаться в сторону создания инновационной экономики, свойственной постиндустриальному обществу. Предлагается рассмотреть три основных направления такого продвижения:

- Создание современного высокотехнологического производства с опорой на дешевую рабочую силу.
- Развитие инновационных производств, создающих современную технику и технологии на базе стратегии импортозамещения, с опорой на собственный научный потенциал и производственный капитал.
- Формирование на своей территории мировых финансовых центров, концентрация потоков международного движения капитала.

Дайте обоснование целесообразности и возможных перспектив решения проблемы по каждому из указанных направлений, или сформулируйте эти направления так, как считаете нужным.

Задания 3-го типа

Задание № 1.

В период 2004-2008 гг. Комиссия по открытым рынкам Федеральной резервной системы (ФРС) США 17 раз подряд поднимала базовую учетную ставку. Сегодня ставка существенно снижена и составляет 0-0,25%. Объясните, что такое базовая процентная ставка по федеральным фондам и как ее изменение влияет на экономику США и мировую экономику? Имеется ли в РФ подобный рычаг регулирования экономики? Если имеется, какова эффективность его использования?

Задание № 2.

Смоделируйте, путем логических рассуждений, к каким последствиям приведет понижение (девальвация) курса национальной валюты в экономике отдельной страны? (внешняя торговля, движение капитала, формирование международных резервов).

Задание № 3.

Смоделируйте, путем логических рассуждений, к каким последствиям приведет повышение (ревальвация) курса национальной валюты в экономике отдельной страны? (темпы экономического роста, уровень жизни).

Задание № 4.

Со времени финансового кризиса в Азии 1997-1998 гг. курс китайского юаня был зафиксирован на уровне 8,28 юаня за доллар. В июле 2005 г. Банк Китая объявил об отказе от строгой привязки своей валюты к доллару. В июле 2008 г. правительство КНР зафиксировало стоимость национальной валюты на уровне 6,83 юаня за американский доллар. Это было сделано после того как за три года она выросла в цене на 21%. Только в сентябре 2009 года в виде побочного эффекта от политики сдерживания валюты Китай собрал $68 млрд. валютных резервов. Правительство США и МВФ неоднократно заявляли о необходимости повышения курса юаня. Пока позиция американской стороны вызывает ответную критику китайских властей: официальный Пекин назвал несправедливыми требования Вашингтона укрепить юань. Почему все это время страны Запада, а особенно США, были недовольны такой валютной политикой Пекина и постоянно призывали сделать ее более гибкой?

Задание № 5.

Какие из указанных видов инвестиций следует отнести к прямым, портфельным, ссудным:

Германский банк купил акции российской компании на сумму 200 тыс. долл., при том что общая эмиссия акций составила 3 млн. долл.	Портфельная, поскольку куплено меньше 10%

Японская и китайская компании создают в Пекине консалтинговую фирму, по 50% составляет доля каждого участника.	
Россия получает в "Douche Bank" кредит на постройку нового моста через Волгу в Самаре под гарантии государства.	
Российский банк купил здание в Париже, в котором разместил свое представительство	
Инвестиционный банк Канады приобрел на 20 млн. долл. государственные казначейские обязательства Мексики с 5% доходностью.	

Задание № 6.

Еще в конце 80-х гг. в большинстве стран преобладали ограничения в отношении прямых иностранных инвестиций. С тех пор и по настоящее время преобладает отход от ограничений ПИИ.

Объясните:

а) преимущества ПИИ для страны-доноры и для страны-реципиента;

б) какие негативные последствия имеет привлечение иностранного капитала для страны-реципиента?

в) преимущества и недостатки прямых иностранных инвестиций для России.

Задание № 7.

Составьте таблицу: "Основные центры международной миграции рабочей силы" по следующей форме:

Районы миграции рабочей силы	**Основные черты миграционных процессов в данном районе**

Задание № 8.

В 2005 г. объем валового национального дохода Мексики составил 704 900 млн. долл. Численность населения страны составила 104 млн. чел. Рассчитайте, к какой группе стран относится Мексика по классификации Всемирного банка.

Задание № 9.

В 2005 г. объем ВВП Индии составил 691 163 млн. долл. Численность населения страны составила 1 079 700 млн. чел. Рассчитайте, к какой группе стран относится Индия по классификации Всемирного банка.

Задание № 10.

Простейшей и чаще всего применяемой мерой степени вовлеченности стран в МЭО является отношение стоимости экспорта товаров к величине ВВП страны (экспортная квота). Причем этот показатель выше у промышленно развитых стран (около 20%). Однако США, передовая страна мировой экономики, имеют относительно небольшую экспортную квоту – чуть более 10%. Чем это объяснить?

Задание № 11.

В 2005 г. ВВП Японии составил 2 094 715 млн. долл. Численность населения Японии составила 127,8 млн. чел. Объем экспорта был равен 970 265 млн. долл., а объем импорта – 906 134 млн. долл. Рассчитайте внешнеторговую квоту Японии.

Задание № 12.

В течение семи лет после вступления в ЕС Испании и Португалии было запрещено экспортировать рабочую силу в другие страны Евросоюза. Какими причинами это может быть объяснено? После вступления в ЕС стран Восточной Европы в 2005 г. для них также установлены квоты на миграцию их рабочей силы в другие страны ЕС. Действуют ли в данном случае те же причины, или ситуация стала иной?

Задание № 13.

Простейшей и чаще всего применяемой мерой вовлеченности стран в МЭО является отношение стоимости экспорта товаров к величине ВВП страны (экспортная квота). Причем этот показатель выше у промышленно развитых стран (около 20%). Однако США, передовая страна мировой экономики, имеют относительно небольшую экспортную квоту – чуть более 10%. Чем это объяснить?

Задание № 14.

Установите соответствие между названием интеграционного объединения и странами, входящими в его состав:

1. Европейская ассоциация свободной торговли	А Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла
2. ЕС	Б Канада, США, Мексика
3. Андский пакт	В ФРГ, Франция, Великобритания, Италия, Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Швеция, Греция, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания
4. МЕРКОСУР	Г Исландия, Норвегия, Лихтенштейн, Швейцария
5. Северо-американское соглашение о свободной торговле (НАФТА) (сущ.до 2018г.)	Д Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай

А=____Б=_____В=_____Г=_____Д=____.

Задание №15.

Укажите, начиная с низшей ступени, последовательность формирования интеграционных группировок (по степени зрелости):

Ступени интеграции	**Номер по порядку**
Таможенный союз	
Зона свободной торговли	
Политический союз	
Экономический и валютный союз	
Общий рынок	
Преференциальный торговых клуб (система взаимных	

преференций).	

Задание № 16.

Используя данные таблицы и формулы, приводимые в учебнике, рассчитайте для стран экспортную, импортную и внешнеторговую квоты. Какие выводы об участии данных стран в международном разделении труда вы можете сделать? Данные приведены за 2014 г.

Страна	Экспорт, млн долл.	Импорт, млн долл.	ВВП, млн долл.
Германия	1 547 000	1 319 000	3 852 556
Индия	342 500	508 100	2 066 902
Польша	218 900	217 000	548 003
Бразилия	81 466	241 900	2 346 118
Болгария	29 250	33 560	55 734
ЮАР	97 900	102 200	349 814
Уругвай	11 000	12 050	57 471
Россия	520 300	323 900	1 860 597

Задание № 17.

Используя данные таблицы, классифицируйте и ранжируйте страны по методике Всемирного банка.

Страна	ВНД, (млн. долл. США), 2014 г.	Население (млн. чел), 2014 г.	Классификация Всемирного Банка
Бразилия	2 342 551	200	
Украина	179 944	45	
Мексика	1 261 087	122	
Китай	9 905 335	1357	
Саудовская Аравия	757 058	28	
Румыния	180 846	20	
Австрия	427 321	8	
Россия	1 987 738	143	Страна с доходом выше среднего уровня
Буркина-Фасо	11 262	17	

(Оцениваемые компетенции и их части: ОК-3 (В1,В2), ОПК-4(В4), ПК-9(В5,В6))

Задание № 18.

Составьте перечень факторов, которые способствуют интеграции ряда стран на пространстве бывшего СССР и которые интеграции препятствуют. Заполните таблицу.

№/п	Факторы, способствующие интеграции в ЕАЭС	Факторы, препятствующие интеграции в ЕАЭС

Задание № 19.

Относительно недавно американский экономист Джеффри Сакс, которого в 90-х гг. называли «отцом российской шоковой терапии» высказался следующим образом: «Как мне кажется, российское руководство превзошло самые фантастические представления марксистов о капитализме: они сочли, что дело государства — служить узкому кругу капиталистов, перекачивая в их карманы как можно больше денег и поскорее. Это не шоковая терапия. Это злостная, предумышленная, хорошо продуманная акция, имевшая своей целью широкомасштабное перераспределение богатств в интересах узкого круга людей»[1]. Приведите аргументы, которые доказывают, или опровергают его точку зрения.

Задание № 20.

Какая из фирм, поставляющих кроссовки, практикует демпинг.

Показатели	**Японская**	**Южно-корейская**	**Китайская**
Средние издержки	18 долл.	18 долл.	18 долл.
Цена кроссовок на			
внутреннем рынке	20 долл.	18 долл.	19 долл.
Экспортная цена			
кроссовок	22 долл.	19 долл.	18 долл.
Цена кроссовок в			
России	23 долл.	20 долл.	20 долл.

Задание № 21.

Страна X, входящая в ЕС, обратилась в Европейский банк реконструкции и развития с просьбой предоставить ей кредит в 1,0 млн. евро на структурную перестройку экономики сроком на 2 года. Процент за пользование кредитом составил 6,0% годовых. В указанной стране инфляция составляет 2% в год. Какой уровень эффективности использования заемных средств (в %) должен быть достигнут, чтобы страна выполнила свои обязательства и обеспечила дальнейший экономический рост?

Задание № 22.

В эпоху золотого стандарта Россия задолжала Великобритании 50 тыс. ф. ст. После погашения долга, поскольку торговые связи продолжались, уже Великобритания оказалась должна 100 тыс. руб. Монета достоинством 1 руб. содержала 1 г золота, монета достоинством 1 ф. ст. — 10 г золота. Стоимость транспортировки золота составляла 1 коп. за 1 г.

Определите, какое количество золота должны были вывезти для погашения своих долгов:

а) Россия;

[1] Архитектор шоковых терапий Джеффри Сакс // Forbes. 5.11.2012. – URL: http://www.forbes.ru/sobytiya-slideshow/194088-etot-den-v-istorii-biznesa-igra-monopoliya-i-bankovskii-fleshmob-v-ssha/slide/3

б) Великобритания.

Еще в конце 80-х гг. в большинстве стран преобладали ограничения в отношении прямых иностранных инвестиций. С тех пор и по настоящее время преобладает отход от ограничений ПИИ.

Объясните:

а) преимущества ПИИ для страны-доноры и для страны-реципиента;

б) какие негативные последствия имеет привлечение иностранного капитала для страны-реципиента?

в) преимущества и недостатки прямых иностранных инвестиций для России.

Задание № 24.

В 2014 г. объем ВВП Бразилии составил 3,276 трлн. долл. Численность населения страны составила 204,26 млн. чел. Рассчитайте, к какой группе стран относится Бразилия по классификации Всемирного банка.

Задание № 25.

ВВП России по паритету покупательной способности (ППС) оценивался в 2017г. в 4,008 трлн.долл., а по официальному обменному курсу – в 1,527 трлн.долл. Как объяснить такое расхождение?

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Семейное предпринимательство»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 17
Основная литература: 17
Дополнительная литература: 17
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 17
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 18
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 18
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 19

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Семейное предпринимательство» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 12 января 2016 №7.

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 и входит в вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины «Семейное предпринимательство» могут потребоваться знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Основы предпринимательства», «Решение функциональных задач стартапа», «Маркетинг», «Теория менеджмента», «Управление собственным бизнесом».

Знания по дисциплине «Семейное предпринимательство» могут использоваться при изучении дисциплин «Внутреннее предпринимательство», «Слияние и поглощение бизнеса».

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Семейное предпринимательство» является приобретение студентами знаний, умений, навыков в сфере самостоятельного управления собственным семейным бизнесом.

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.

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 ОПОП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	**ПК-6**	**Знать:** • нормативно-правовую документацию, которая помогает обеспечивать работу семейного предприятия; (З1); • реальную практику семейного предпринимательства в России (З2); **Уметь:** • применять профессиональные функции предпринимателя при ведении семейного дела (У1); • осуществлять взаимодействие между учредителем, членами семьи и другими сотрудниками в рамках управления семейным бизнесом (У2); • регламентировать передачу бизнеса следующему поколению (У3). **Владеть:** • навыками организации процесса управления собственного бизнеса в рамках семьи (В1); • методологией применения предпринимательских инициатив в различных сферах деятельности (В2); • методами организации эффективного труда в семейном предпринимательстве (В3).	Контактная работа Практические занятия: Семинары Ситуационные практикумы Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Понятие семейного предпринимательства. Особенности его правового регулирования в России и других странах	ПК-6 (З1, З2)		2							4	Эссе/10 Письменное или устное решение кейса /10
Тема 2. Особенности семейной бизнес-единицы, ее положение в предпринимательской среде	ПК-6 (З1, З2, У1, У2, У3)				2					4	Письменное или устное решение кейса/10
Тема 3. Бизнес-коммуникации в семейном предпринимательстве	ПК-6 (З1, З2, У1, У2, У3, В1,В2,В3)				2					4	Письменное или устное решение кейса / 10 Тест/20
Тема 4. Вхождение в семейное дело	ПК-6 (З1, З2, У1, У2, У3, В1,В2,В3)									4	Письменное или устное решение кейса /10
Тема 5. Обеспечение преемственности через передачу предприятия по наследству.	ПК-6 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1,В2,В3)				2					8	Письменное или устное решение кейса/ 10 Тест/20
Всего:	ПК-6		**2**		**6**					**24**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**36**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**1**									

[1]ТКУ – текущий контроль успеваемости.
[2]ПА – промежуточная аттестация.

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Семейное предпринимательство» используются такие виды учебной работы, как семинары, ситуационные практикумы, тесты, 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 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.

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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма 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 эссе, подготовка отчета по эссе Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме	Эссе Конспект Отчет по выполнении ситуационного практикума
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	Литература к теме	Конспект Отчет по выполнении ситуационного практикума
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	Литература к теме	Конспект Отчет по результатам тестирования Отчет по выполнении ситуационного практикума
Тема 4. Вхождение в семейное дело	Вовлечение главой семьи родственников в свою предпринимательскую деятельность. Взаимодействие между учредителем, членами семьи и другими	Работа с литературой, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка	Литература к теме	Конспект Отчет по выполнении ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	сотрудниками при ведении семейного дела. Интерес к компании и желание участвовать в бизнесе со внешней стороны.	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	Литература к теме	Конспект Отчет по результатам тестирования Отчет по выполнении ситуационного практикума

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. *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

2. 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/

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

2. 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/

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

№	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/

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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Описание показателей и критерии 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	Критерии оценивания компетенций
1.	Тестовые задания	Задание стандартной формы, выполнение которого позволяет установить уровень и наличие определенных умений, навыков, способностей умственного развития и других характеристик личности	Технология оценки теста: «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	ПК-6 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3)

			результатам тестирования, содержащие менее 60 % правильных ответов. «0» - менее 50% правильных ответов.	
2.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	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	ПК-6 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3)
3.	Ситуационный практикум	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	10-8 баллов - задание выполнено в заданное время, самостоятельно, с соблюдением логической 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,	ПК-6 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3)

			логическая последовательность нарушена, при выполнении операций допущены большие отклонения.	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Семейное предпринимательство» 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 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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые задания по написанию эссе:

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.

Типовые задания к ситуационным практикумам:

Тема 4. Вхождение в семейное дело.

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 университета, 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.

Примерный тест:

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 разделени 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 также 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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Семейное предпринимательство» проводится в форме зачета.

Задания 1 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 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. Внешние факторы устойчивости семейного предпринимательства.

22. Интенсивность предпринимательского развития семейного бизнеса ряда стран.

23. Социальное значение формирование семейного подхода к осуществлению предпринимательской деятельности.

24. Формирование устойчивых партнерских отношений семейных предприятий и крупного сетевого бизнеса.

25. Перспективы дальнейшего взаимосвязанного развития семейного предпринимательства с другими формами бизнеса.

Задания 3 типа

Задание 1

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

- субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами;

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, научно-технических разработок и технологий;

- 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 каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 2.

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.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 3.

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

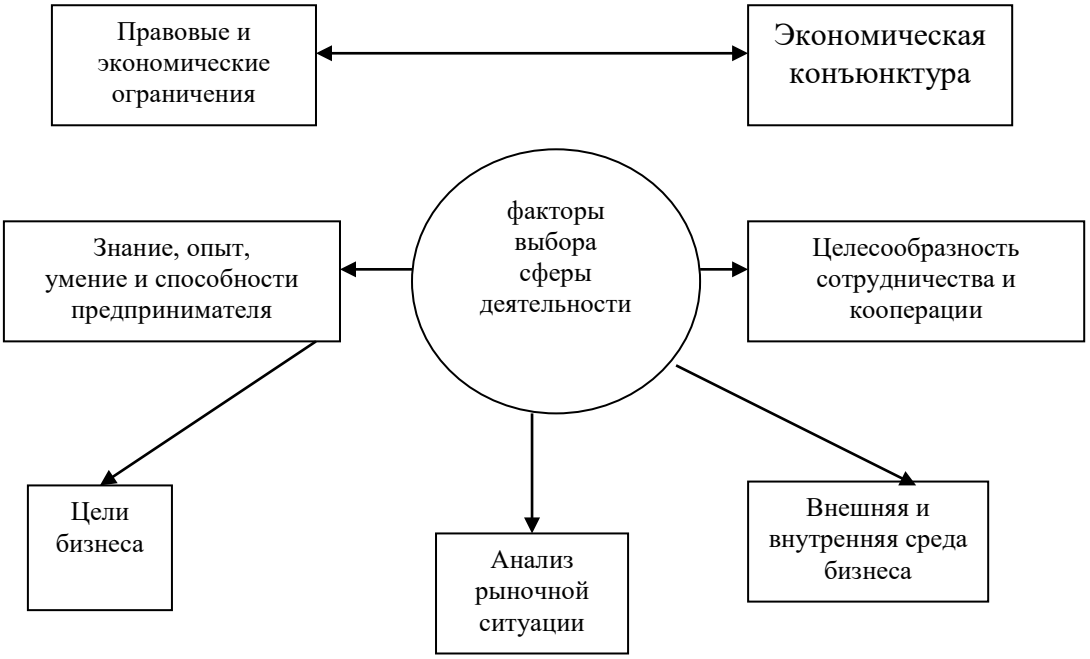
- поддержка межрегиональных связей и внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 4.

На схеме представлены основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности

Основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности



Рассмотрите каждый из факторов применительно к семейному предпринимательству, указав на причины превалирования того или иного фактора.

Задание 5.

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 6

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

- субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами;

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, научно-технических разработок и технологий;

- 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 каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 7.

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.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 8.

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

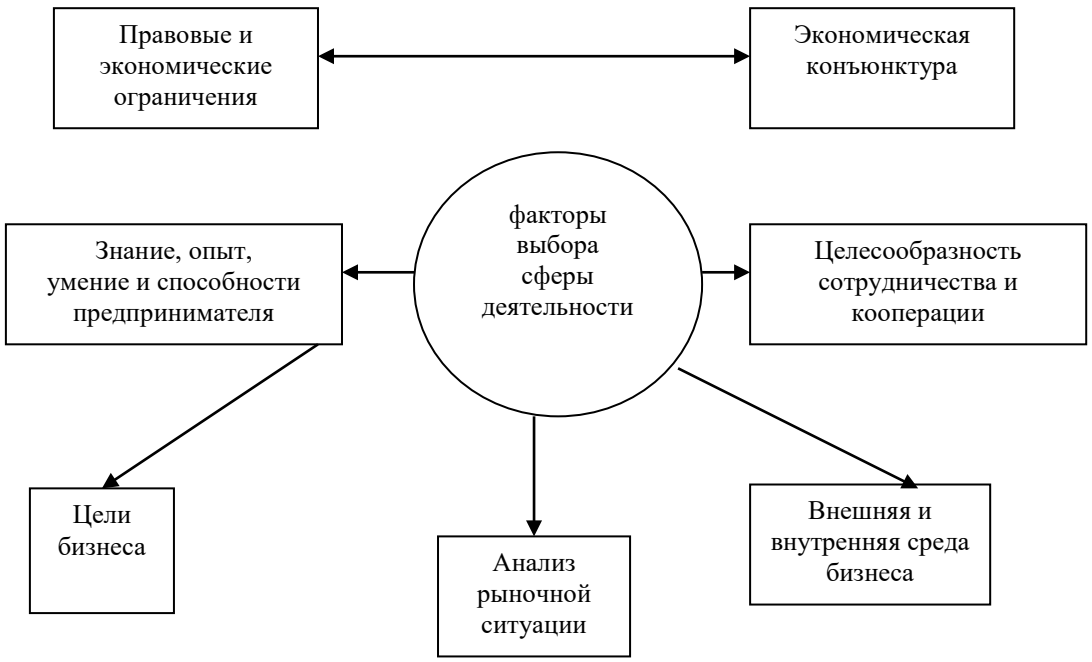
- поддержка межрегиональных связей и внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 9.

На схеме представлены основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности

Основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности



Рассмотрите каждый из факторов применительно к семейному предпринимательству, указав на причины превалирования того или иного фактора.

Задание 10.

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 11

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

- субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами;

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, научно-технических разработок и технологий;

- 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 каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 12.

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.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 13.

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

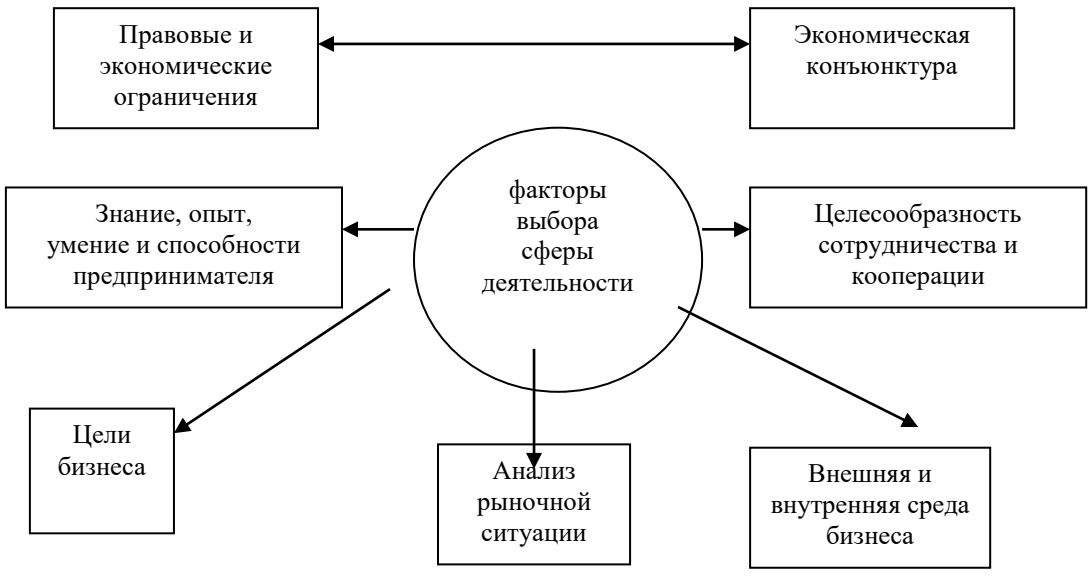
- поддержка межрегиональных связей и внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 14.

На схеме представлены основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности

Основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности



Рассмотрите каждый из факторов применительно к семейному предпринимательству, указав на причины превалирования того или иного фактора.

Задание 15.

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 16

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

- субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами;

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, научно-технических разработок и технологий;

- 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 каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 17.

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.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 18.

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

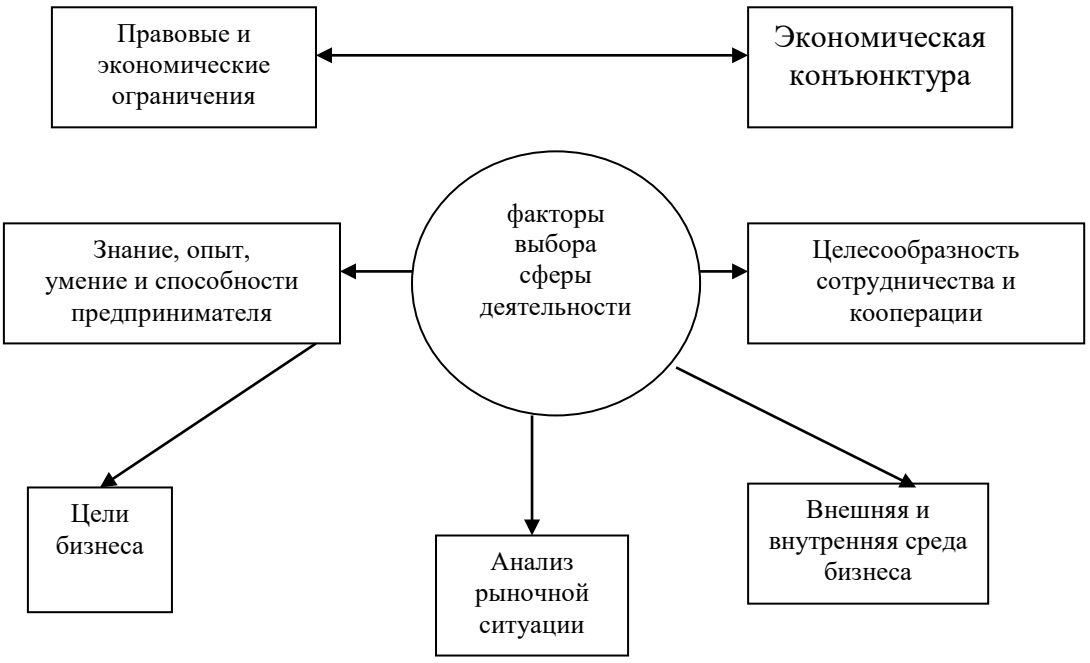
- поддержка межрегиональных связей и внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 19.

На схеме представлены основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности

Основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности



Рассмотрите каждый из факторов применительно к семейному предпринимательству, указав на причины превалирования того или иного фактора.

Задание 20.

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 21

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

- субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами;

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, научно-технических разработок и технологий;

- 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 каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 22.

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.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 23.

Органы государственной власти субъекта РФ в соответствии со своей компетенцией могут осуществлять государственную поддержку субъектов малого предпринимательства по следующим направлениям:

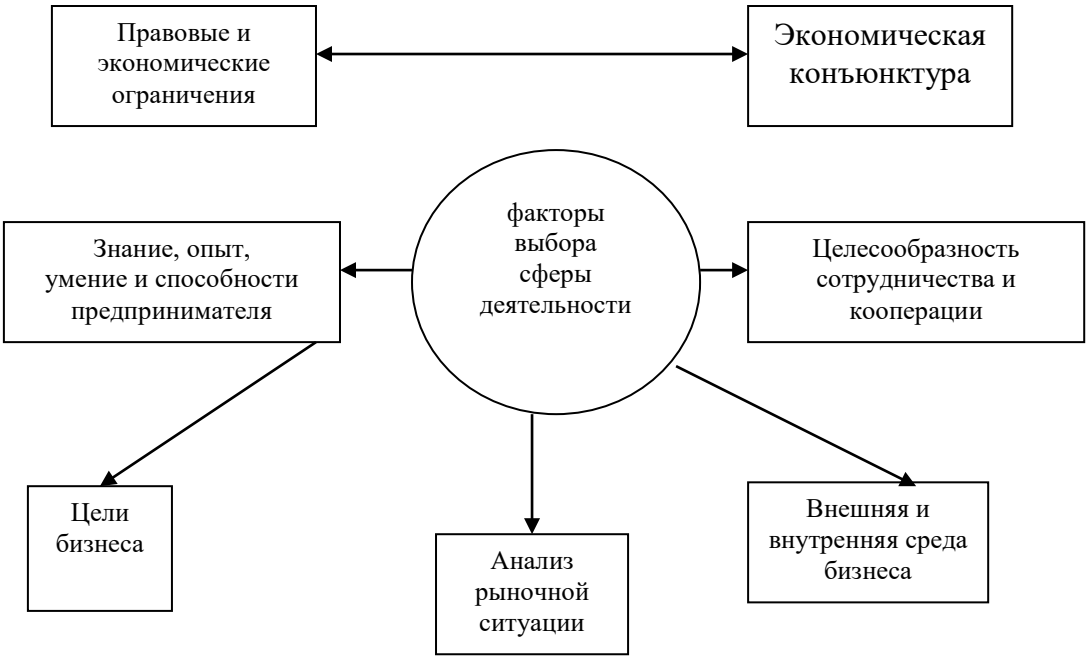
- поддержка межрегиональных связей и внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с регионами Российской Федерации и зарубежными странами.

Подготовьте разбор каждого из указанных действий с указанием на значимость данного мероприятия для семейного бизнеса и внесите возможные коррективы.

Задание 24.

На схеме представлены основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности

Основные факторы выбора сферы предпринимательской деятельности



Рассмотрите каждый из факторов применительно к семейному предпринимательству, указав на причины превалирования того или иного фактора.

Задание 25.

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	

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Инновационное предпринимательство»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 7
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 11
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 12
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 13
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 13
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 14

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Инновационное предпринимательство» 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 «Инновационное предпринимательство» ориентировано на получение обучающимися знаний о специфике предпринимательской деятельности путем создания и развития инновационных предприятий. Изучение данной дисциплины направлено как на формирование компетенций в области управления собственным бизнесом, организованным в форме инновационного стартапа. Студенты, изучающие деятельность инновационных предпринимателей, знакомятся со всеми возможными его противоречиями и конкуренцией, получат возможность изучить какими специфическими профессиональными качествами должен обладать инновационный предприниматель, что необходимо знать, понимать и уметь для успешной повседневной работы при подобной форме бизнеса и научиться управлять бизнес-процессами для обхода конкурентов и развития собственной компании.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в вариативную часть Блока 1 учебных планов по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по курсу среднего (полного) общего образования, а также знания и навыки по курсам «Основы предпринимательства», «Теория менеджмента», «Экономическая теория».

Знания по дисциплине «Инновационное предпринимательство» могут использоваться при изучении дисциплин «Внутреннее предпринимательство» и при подготовке дипломных работ.

Дисциплина «Инновационное предпринимательство» изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Инновационное предпринимательство» является формирование у обучающихся навыков регистрации, развития и управления малым бизнесом в форме инновационного стартапа.

Задачи дисциплины

- профессиональные предпринимательские функции в малом бизнесе по форме инновационного стартапа;
- содержание и особенности инновационного стартапа в России;

- создавать и прекращать бизнес в форме инновационного стартапа в России;
- навыками самостоятельной и групповой работы студентов по проблемам управления в форме инновационного стартапа в России.
- навыками ведения собственного дела в формате инновационного стартапа.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компете-нции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций**
Способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	**ПК-6**	***Знать:*** • нормативно-правовую базу в сфере инновационного стартапа (З1); ***Уметь:*** • Создавать и прекращать бизнес в форме инновационного стартапа (У2); ***Владеть:*** • навыками ведения собственного дела в форме инновационного стартапа (В1).	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Общие положения об инновационном предпринимательстве	ПК-6 (З1, У1, В1)		2							8	Устные ответы на вопросы преподавателя, Письменные ответы на вопросы преподавателя /26
Тема 2. Понятие, признаки и особенности инновационного предпринимательства	ПК-6 (З1, У1, В1)		4							8	Устные ответы на вопросы преподавателя, Письменные ответы на вопросы преподавателя /48
Тема 3. Управление деятельностью инновационного стартапа	ПК-6 (З1, У1, В1)		2							8	Устные ответы на вопросы преподавателя, Письменные ответы на вопросы преподавателя/26
Всего, час./сем			**8**							**24**	**100**
Контроль, час/сем.	**4**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем.	**36**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем.	**1**										

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Общие положения об инновационном предпринимательстве

Понятие и сущность инновационного предпринимательства. Юридическая конструкция инновационного стартапа. Гражданские права предпринимателя. Цели и главные элементы при создании инновационного предприятия без образования юридического лица.

Тема 2. Понятие, признаки и особенности инновационного предпринимательства

Понятие и главные признаки инновационного предпринимательства. Ограничения инновационного стартапа. Юридическое определение и представление инновационного стартапа. Ответственность предпринимателя.

Тема 3. Управление деятельностью инновационного стартапа

Характеристика инновационных предприятий. Условия и возможности инновационных предпринимателей. Права и обязанности участников инновационного стартапа.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Инновационное предпринимательство» используются такие виды учебной работы, как семинары, практикум по решению задач, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении семинара

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).

На семинаре преподаватель задает вопросы, а студенты письменно и устно отвечают на них. Учащийся готовит письменный ответ на каждый вопрос преподавателя. В рамках обсуждения вопросов и дискуссии, учащийся дает устный ответ на отдельные вопросы по указанию преподавателя.

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 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 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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоят. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Общие положения об инновационом предпринимательстве	Понятие и сущность инновационного предпринимательства. Юридическая конструкция инновационного стартапа. Гражданские права предпринимателя. Цели и главные элементы при создании инновационного предприятия без образования юридического лица.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Практикум по решению задач	Литература к теме 1	Практикум по решению задач
Тема 2. Понятие, признаки и	Понятие и главные признаки инновационного предпринимательства.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой,	Литература к теме 2	Практикум по решению

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
особенности инновационного предпринимательства	Ограничения инновационного стартапа. Юридическое определение и представление инновационного стартапа. Ответственность предпринимателя.	базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Практикум по решению задач		задач
Тема 3. Управление деятельностью инновационного стартапа	Понятие и главные признаки инновационного предпринимательства. Ограничения инновационного стартапа. Юридическое определение и представление инновационного стартапа. Ответственность предпринимателя.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества Практикум по решению задач Доклад	Литература к теме 3	Практикум по решению задач Доклад

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. 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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	ГБУ «Малый бизнес Москвы». Информация о технопарках региона	http://www.mbm.ru/room/experienced/technology-parks-in-moscow
2.	Национальная ассоциация обучения предпринимательству	http://www.ruaee.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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Описание показателей и критериев, 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	Критерии оценивания компетенций
1.	Практикум по решению задач	Практическое занятие, проводимое в письменной форме	Отчет по практикуму 30-10 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 9-6– практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 5 - 1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 - практикум не выполнен.	ПК-6 (З1, У1, В1)
	Доклад	Оценочное средство публичного сообщения, представляющее собою развернутое изложение какого-либо вопроса на определенную тему; содержит фактические материалы, обоснованные выводы	10-8 – доклад производит выдающееся впечатление, сопровождается иллюстративным материалом; автор представил демонстрационный материал и прекрасно в нем ориентировался, автор отвечает на вопросы, показано владение специальным	ПК-6 (З1, У1, В1)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
			аппаратом, четкость выводов - полностью характеризуют работу 7-5 – доклад четко выстроен, демонстрационный материал использовался в докладе, доклад хорошо оформлен, но есть неточности, не может ответить на большинство вопросов, выводы нечетки 4-1 – доклад рассказывается, но не объясняется суть работы, представленный демонстрационный материал не использовался докладчиком или был оформлен плохо, неграмотно, не может четко ответить на вопросы	

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Инновационное предпринимательство» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет/ ПК-6 (З1, У1, В1)	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	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

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	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	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Практикум по решению задач

Задание 1

Стартовые инвестиции в стартап составляют 4 млн. руб., из которых 2 млн. руб. — заемный капитал, привлеченный под 14 % годовых. Бездолговые денежные потоки по годам планируются на уровне: 1 год — 2,5 млн. руб., 2 год — 3 млн. руб., 3 год — 4,5 млн. руб. Норма доходности на собственный капитал — 18 %. Ставка налога на прибыль 20 %. Внутренняя норма рентабельности — 56 %.

Определите инвестиционную привлекательность стартапа, рассчитав и проанализировав возможные динамические показатели.

Задание 2

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии пессимистичного сценария.

Задание 3

Предположим, в ваш стартап необходимо вложить 6 млн. руб., из которых вы располагаете 2 млн. руб. На основе материалов темы и актуальной информации из сети интернет выполните задания.

Идентифицируйте доступные источники финансирования и обозначьте условия их привлечения.

Задание 4

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 6 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 60 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 2 млн.руб, второй год – 2,6 млн. руб., третий год – 3,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 4,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 25 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 14 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 4%. Норма доходности венчурного инвестора – 40 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 30 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 15 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии оптимистичного сценария.

Задание 5

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа,

составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа в рамках прогнозного периода для его организаторов.

Типовые темы для доклада

1. Коллизии правового регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации.
2. Инновационная деятельность в экономически развитых странах: сравнительный анализ правового регулирования.
3. Роль государственного управления в активизации инновационной деятельности.
4. Государственная поддержка развития инновационного предпринимательства.
5. Правовой режим интеллектуальной собственности в Российской Федерации.
6. Способы защиты авторских и смежных прав в Российской Федерации.
7. Договорные формы инновационной деятельности в Российской Федерации.
8. Правовые средства передачи и приобретения интеллектуальных ресурсов в Российской Федерации.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Что такое инновации? Чем объективные инновации отличаются от субъективных?
2. Разъясните устройство метода исторической аналогии?
3. Опишите содержание этапа работы краудфандинга - формулировка идеи?
4. Какие виды информации нужны для кредитора для оценки платежеспособности действующих предприятий?
5. Какой вид краудфандинга связан с подарками и призами?
6. Как называется совокупность инструментов и методик по формированию оптимальных плановых решений, направленных на достижение стратегических целей развития ?
7. Какой вид краудфандинга связан с возвратом инвестиций?

8. Какой метод основан на использовании свойства научно-технической информации опережать реализацию научно-технических достижений?

9. Разъясните устройство метода прогнозирования?

10. Какой вид краудфандинга связан с долей компании?

11. Какие виды информации нужны для кредитора для оценки платежеспособности вновь создаваемого предприятия?

12. Опишите содержание этапа работы краудфандинга - создание команды?

13. Опишите содержание этапа работы краудфандинга - выбор платформы и размещение проекта?

14. Опишите содержание этапа работы краудфандинга - сбор денег?

15. Опишите содержание этапа работы краудфандинга - выплата комиссии платформе?

16. Что определяется как ранняя стадия развития инновационной компании, обладающей перспективными идеями?

17. Какой показатель определяет срок, который требуется для возвращения суммы первоначальных инвестиций?

18. Что, как и для чего определяет показатель - чистая настоящая стоимость?

19. Что, как и для чего определяет показатель - индекс прибыльности?

20. Что, как и для чего определяет показатель - период окупаемости инвестиций?

21. Что понимается под предпринимательским селф-менеджментом?

22. Что, как и для чего определяет показатель - внутренняя норма доходности?

23. Что такое предпринимательская фирма? Какие теории предпринимательских фирм Вам известны?

24. Какие меры по поддержке малого предпринимательства применяются в России?

25. Что представляет собой организационная структура бизнеса?

Задания 2-го типа

1. За месяц сайт стартапа посетили 1000 человек. При этом презентацию товара посмотрели 700 человек, 100 человек позвонило в компанию, чтобы подробнее узнать об условиях сделки. Чему равен коэффициент макро-конверсии?

2. Опишите что такое и как применять «налогочвый щит»?

3. Раскройте признаки и элементы Бизнес-модели Freemium?

4. Можно ли, открывая свой бизнес, использовать готовый бизнес-план из Интернета?

5. Как называется и внедряется бизнес-модель, которая предполагает бесплатную реализацию целевой продукции?

6. Как называется и внедряется бизнес-модель, которая предполагает предоставление базового товара на бесплатной основе, а расширенной версии или сопутствующих продуктов — на коммерческой основе?

7. Как называется и внедряется бизнес-модель, которая предполагает, что хотя бы один из целевых сегментов получает продукт бесплатно?

8. Охарактеризуйте факторы успешного бизнес-проекта для малого бизнеса.

9. Как называется приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего?

10. Чем владение бизнесом отличается от владения имуществом?

11. Чем физическое лицо (инновационный предприниматель) отличается от лица юридического?

12. Покупая акцию ПАО, будет ли акционер отвечать по обязательствам акционерного общества? Какие права он приобретает с покупкой акции?

13. Охарактеризуйте фонд, автономную некоммерческую организацию, некоммерческое партнерство, союзы.

14. Раскройте свойства организационных структур бизнеса и определите как они влияет на эффективность бизнеса?

15. Какие программы, реализуемые Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, в наибольшей степени подходят для стартапа?

16. Почему предприниматели, имея право на деловой суверенитет и самостоятельность выбора, только на первый взгляд кажутся независимыми от своего окружения? Ответ обоснуйте.

17. Составьте перечень необходимых для регистрации юридического лица документов.

18. Почему управление собственным бизнесом следует рассматривать в качестве ключевой предпринимательской функции?

19. Назовите государственные органы, которые осуществляют внешний контроль над бизнесом. Что представляют собой обычаи делового оборота?

20. В чем отличия коммерческих и некоммерческих организаций? Куда направляется прибыль некоммерческих организаций?

21. Составьте таблицу, отразив в ней какие преимущества и недостатки в ведении бизнеса дает инновационный стартап, а какие юридическое лицо.

22. Какие органы управления существуют в АО? Какие вопросы относятся к компетенции общего собрания акционеров?

23. Что заставляет предпринимателей создавать различные объединения? Какие цели при этом преследуются? По каким принципам происходит объединение фирм?

24. Какие коммуникаты, инструменты коммуникаций и каналы коммуникаций используются фирмами в управлении бизнес-коммуникациями с потребителями?

25. Совокупность каких форм выступает как поведение предпринимателей? Что представляют собой поведенческие манеры людей?

Задания 3-го типа

Задание 1

Стартовые инвестиции в стартап составляют 4 млн. руб., из которых 2 млн. руб. — заемный капитал, привлеченный под 14 % годовых. Бездолговые денежные потоки по годам планируются на уровне: 1 год — 2,5 млн. руб., 2 год — 3 млн. руб., 3 год — 4,5 млн. руб. Норма доходности на собственный капитал — 18 %. Ставка налога на прибыль 20 %. Внутренняя норма рентабельности — 56 %.

Определите инвестиционную привлекательность стартапа, рассчитав и проанализировав возможные динамические показатели.

Задание 2

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии пессимистичного сценария.

Задание 3

Предположим, в ваш стартап необходимо вложить 6 млн. руб., из которых вы располагаете 2 млн. руб. На основе материалов темы и актуальной информации из сети интернет выполните задания.

Идентифицируйте доступные источники финансирования и обозначьте условия их привлечения.

Задание 4

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 6 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 60 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 2 млн.руб, второй год – 2,6 млн. руб., третий год – 3,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 4,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 25 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 14 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 4%. Норма доходности венчурного инвестора – 40 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 30 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 15 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии оптимистичного сценария.

Задание 5

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа в рамках прогнозного периода для его организаторов.

Задание 6

Стартовые инвестиции в стартап составляют 4 млн. руб., из которых 2 млн. руб. — заемный капитал, привлеченный под 14 % годовых. Бездолговые денежные потоки по годам планируются на уровне: 1 год — 2,5 млн. руб., 2 год — 3 млн. руб., 3 год — 4,5 млн. руб. Норма доходности на собственный капитал — 18 %. Ставка налога на прибыль 20 %. Внутренняя норма рентабельности — 56 %.

Определите инвестиционную привлекательность стартапа, рассчитав и проанализировав возможные динамические показатели.

Задание 7

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии пессимистичного сценария.

Задание 8

Предположим, в ваш стартап необходимо вложить 6 млн. руб., из которых вы располагаете 2 млн. руб. На основе материалов темы и актуальной информации из сети интернет выполните задания.

Идентифицируйте доступные источники финансирования и обозначьте условия их привлечения.

Задание 9

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 6 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 60 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 2 млн.руб, второй год – 2,6 млн. руб., третий год – 3,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 4,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 25 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 14 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 4%. Норма доходности венчурного инвестора – 40 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 30 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 15 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии оптимистичного сценария.

Задание 10

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа в рамках прогнозного периода для его организаторов.

Задание 11

Стартовые инвестиции в стартап составляют 4 млн. руб., из которых 2 млн. руб. — заемный капитал, привлеченный под 14 % годовых. Бездолговые денежные потоки по годам планируются на уровне: 1 год — 2,5 млн. руб., 2 год — 3 млн. руб., 3 год — 4,5 млн. руб. Норма доходности на собственный капитал — 18 %. Ставка налога на прибыль 20 %. Внутренняя норма рентабельности — 56 %.

Определите инвестиционную привлекательность стартапа, рассчитав и проанализировав возможные динамические показатели.

Задание 12

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году. Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для

основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии пессимистичного сценария.

Задание 13

Предположим, в ваш стартап необходимо вложить 6 млн. руб., из которых вы располагаете 2 млн. руб. На основе материалов темы и актуальной информации из сети интернет выполните задания.

Идентифицируйте доступные источники финансирования и обозначьте условия их привлечения.

Задание 14

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 6 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 60 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 2 млн.руб, второй год – 2,6 млн. руб., третий год – 3,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 4,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 25 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 14 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 4%. Норма доходности венчурного инвестора – 40 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 30 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 15 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии оптимистичного сценария.

Задание 15

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа в рамках прогнозного периода для его организаторов.

Задание 16

Стартовые инвестиции в стартап составляют 4 млн. руб., из которых 2 млн. руб. — заемный капитал, привлеченный под 14 % годовых. Бездолговые денежные потоки по годам планируются на уровне: 1 год — 2,5 млн. руб., 2 год — 3 млн. руб., 3 год — 4,5 млн. руб. Норма доходности на собственный капитал — 18 %. Ставка налога на прибыль 20 %. Внутренняя норма рентабельности — 56 %.

Определите инвестиционную привлекательность стартапа, рассчитав и проанализировав возможные динамические показатели.

Задание 17

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии пессимистичного сценария.

Задание 18

Предположим, в ваш стартап необходимо вложить 6 млн. руб., из которых вы располагаете 2 млн. руб. На основе материалов темы и актуальной информации из сети интернет выполните задания.

Идентифицируйте доступные источники финансирования и обозначьте условия их привлечения.

Задание 19

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 6 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая

60 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 2 млн.руб, второй год – 2,6 млн. руб., третий год – 3,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 4,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 25 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 14 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 4%. Норма доходности венчурного инвестора – 40 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 30 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 15 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа на момент дивестирования венчурного инвестора при условии оптимистичного сценария.

Задание 20

Известно, что инвестиции в создание стартапа составляют 5 млн.руб., из которых венчурный инвестор вкладывает половину, получая 40 % в уставном капитале. Остальное инвестируют сами организаторы. Полные денежные потоки ожидаются на уровне: в первый год – 1 млн.руб, второй год – 2,9 млн. руб., третий год – 4,5 млн. руб. Начиная с четвертого года, бездолговой денежный поток стабилизируется на уровне 5,5 млн.руб. Дивестирование венчурного инвестора ожидается в четвертом году.

Потенциальный объем продаж, который может обеспечить продукция, выпускаемая на по технологии, лежащей в основе стартапа, составляет 20 млн. руб. в год. Объем продаж, который может обеспечить стартап с учетом своих производственных мощностей – 12 млн. руб. в год.

Отраслевая ставка роялти – 3%. Норма доходности венчурного инвестора – 35 %. Норма доходности на собственный капитал для основателей стартапа составляет 20 % и в прогнозном, и в пост-прогнозном периодах. Долгосрочная кредитная ставка – 11 %. Компаний-аналогов стартап не имеет.

Оцените инвестиционную привлекательность стартапа в рамках прогнозного периода для его организаторов.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Этническое предпринимательство»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 17
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 19
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 19
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 19
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 20

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Этническое предпринимательство» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент*, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

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 вариативную часть учебных планов по программе баалавриата по направлению *38.03.02 Менеджмент* как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Философия», «История», «Социология предпринимательства», «Основы предпринимательства».

Знания по дисциплине «Этническое предпринимательство» могут использоваться при прохождении преддипломной практики.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Этническое предпринимательства» является формирование у студентов основ анализа основных этапов и закономерностей исторического развития предпринимательской деятельности, философии и социологии предпринимательства.

Задачи дисциплины:

- знать основные закономерности формирования этнического предпринимательства;
- знать методы регулирования деятельности этнических предпринимателей;
- уметь формировать и аргументированно отстаивать собственную позицию по проблемам влияния характерных черт этносов на предпринимательскую деятельность, социально детерминированных норм и ценностей этнического предпринимательства, действующих в его среде формальных и неформальных институтов;
- владеть практическим навыком всестороннего анализа этнического предпринимательства как важнейшего социально-экономического и политического фактора;
- владеть компаративным методом исследования воздействия религии на развитие предпринимательства в разных этнических группах.

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

Процесс изучения дисциплины «Этническое предпринимательство» 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 и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	**ПК-3**	***Знать:*** основные закономерности формирования этнического предпринимательства (З1); методы регулирования деятельности этнических предпринимателей (З2). **Уметь:** формировать и аргументировано отстаивать собственную позицию по проблемам влияния характерных черт этносов на предпринимательскую деятельность; социально детерминированных норм и ценностей этнического предпринимательства, действующих в его среде формальных и неформальных институтов (У1); **Владеть:** практическим навыком всестороннего анализа этнического предпринимательства как важнейшего социально-экономического и политического фактора (В1); компаративным методом исследования воздействия религии на развитие предпринимательства в разных этнических группах (В2).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающегося	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Этнические аспекты в современном предпринимательстве	4	2	2							10	Доклад-презентация и обсуждение/20
Тема 2. Роль этнического предпринимательства в процессе адаптации мигрантов	ПК-3 (З1,З2, У1, В1,В2)	2	2							10	Доклад-презентация и обсуждение/20 Эссе/20
Тема 3. Россия как центр притяжения полиэтнических миграционных потоков	ПК-3 (З1,З2, У1, В1,В2)	2	2							16	Доклад-презентация и обсуждение/20
Тема 4. Этническое предпринимательство в современной России.	ПК-3 (З1,З2, У1, В1,В2)	2	2							16	Доклад-презентация и обсуждение/20
Всего:	**ПК-3**	**8**	**8**							**52**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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-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.

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 кадром 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Этническое 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 – 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, 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.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Дидактические единицы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Этнические аспекты в современном предпринимательстве	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.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме	Доклад и его обсуждение
Тема 2. Роль этнического предпринимательства в	Стадии превращения отдельных мигрантов в предпринимателей, их формы и содержание. Основные ниши этнических	Работа в библиотеке, включая ЭБС.	Литература к теме	Доклад и его обсуждение Эссе

процессе адаптации мигрантов	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.	Подготовка доклада-презентации,Подготовка эссе.		
Тема 3. Россия как центр притяжения полиэтнических миграционных потоков	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.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме	Доклад и его обсуждение
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, Подготовка эссе.	Литература к теме	Доклад и его обсуждение

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

№ п/п	Полное название ресурса	Адрес ресурса
1.	Официальный сервер Правительства Москвы	http://www.mos.ru/
2.	Российский союз промышленников и предпринимателей – официальный сайт	http://www.rspp.ru/
3.	Общественная организация «ОПОРА России» – официальный сайт	http://www.opora.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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

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 компетенций
1.	Эссе	«20-8» – грамотное использование предметной терминологии, свободное изложение рассматриваемой проблемы, логичность и обоснованность выводов; «7-5» – грамотное использование предметной терминологии, частично верные	ПК-3 (З1, З2, У1, В1, В2)

		суждения в рамках рассматриваемой темы, выводы не достаточно обоснованы; «4-2» – грамотное использование предметной терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения	
2.	Доклад-презентация и обсуждение	20 – 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.	ПК-3 (З1, З2, У1, В1, В2)

Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет **ПК-3**	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 (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).	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-10; 2 вопрос: 0-10; 3 вопрос: 0-20 **«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 или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Конкурентное право»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 9
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 17
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 18
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 18
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 18
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 19

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Конкурентное право» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 12.01.2016г. N 7.

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 вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины могут потребоваться знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Правоведение», «Конкуренция».

Знания по дисциплине «Конкурентное право» могут использоваться при подготовке к государственной итоговой аттестации и выпускной квалификационной работы.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Конкурентное право» является

- 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 «Конкурентное право»:

- 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.

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, способствующие формированию и развитию компетенции**
владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	**ПК-3**	**Знать:** • систему и нормы конкурентного права (З1); **Уметь:** • аргументировано применять нормы конкурентного права при выполнении системы конкурентных действий, обеспечении конкурентоспособности и конкурентоустойчивости собственного бизнеса (У1); **Владеть:** • методами поиска и интерпретации норм конкурентного права, связанных с выполнением системы конкурентных действий, обеспечением конкурентоспособности и конкурентоустойчивости собственного бизнеса (В1)	Контактная работа: Лекции Практические занятия: Семинары Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ Форма ПА/балл
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая		
Заочная форма											
Тема 1. Система и источники конкурентного права.	ПК-3 (З1, У1, В1)	**2**	**2**							12	Ответы на тест /10
Тема 2. Оценка уровня интенсивности конкуренции на рынке	ПК-3 (З1, У1, В1)	**2**	**2**							14	Ответы на тест /10
Тема 3. Запрет монополистической деятельности	ПК-3 (З1, У1, В1)	**2**	**2**							14	Ответы по обоснованию решения задачи /40
Тема 4. Недобросовестная конкуренция	ПК-3 (З1, У1, В1)	**2**	**2**							12	Ответы по обоснованию решения задачи /40
Всего, час:		**8**	**8**							**52**	**100**
Контроль, час	**4**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**108**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**3**										

IV. 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.

V. 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 задания, 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 на семинаре

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 на семинарах

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	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	Литература к теме 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	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.	Работа в библиотеке, Конспектирование, подготовка к тестированию	Литература к теме 2; *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	Тест

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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.		образование). — ISBN 978-5-534-00411-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468758	
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	Работа в библиотеке, Конспектирование, разбор задач, подготовка к тестированию	Литература к теме 3; *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	Отчет по задаче

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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 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			

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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	Работа в библиотеке, Конспектирование, разбор задач, подготовка к тестированию	Литература к теме 4; *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	Отчет по задаче

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	потребителей от ненадлежащей рекламы.			

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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

2. Рубин Ю.Б. Что такое конкуренция? (введение в теорию конкурентного поведения) // Современная конкуренция. - 2014. - № 1 (43). - С. 101-126.

3. 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).

4. 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).

5. 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).

6. 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).

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

№	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»	http://www.kommersant.ru/
3.	Сайт газеты «Ведомости»	http://www.vedomosti.ru/
4.	Сайт журнала «Секрет фирмы»	http://sf.ekiosk.pro/.
5.	Сайт ФАС РФ	http://fas.gov.ru/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Конкурентное право» проводится в форме зачета.

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
1.	Письменное решение теста	2 варианта по 20-25 вопросов разного типа: закрытых, открытых на соответствие, на последовательность.	Технология оценки теста: Количество баллов соответствует десяткам процентов правильных ответов: 10 – 100% правильных ответов; 9 – 90% правильных ответов; 80 – 80% правильных ответов; и так далее.	ПК-3 (З1 У1, В1)
2.	Письменный ответ по обоснованию решения задач	Одна из интерактивных форм обучения, оценивается по результатам группового обсуждения, и представленных отчетов по задачам.	Технология оценки: 35-40 баллов –отчет содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы; 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..	ПК-3 (З1 У1, В1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Конкурентное право» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет / ПК-3	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1:0-30; 2:0-30; 3:0-40 . **Зачтено**

	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.	**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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры проведения текущего контроля успеваемости

Типовые тестовые задания:

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 …

Ответ:

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

Ответ:

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

Ответ:

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
Ответ:

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?
Ответ:

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
Ответ:

Типовые задачи для семинара
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?

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 типа

Задание 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.

Задание 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?

Задание 3.

За последний год импорт гранитной крошки с 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?

Задание 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?

Задание 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.

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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)?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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? Обоснованны ли ее доводы?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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.

Задание 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.

Задание 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

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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»?

Задание 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.?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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 не возможно. 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?

Задание 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.Стивена 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?

Задание 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?

Задание 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.

Задание 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.

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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?

Задание 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**
Профиль подготовки: **Предпринимательство**
Квалификация выпускника: **Бакалавр**
Форма обучения: **заочная**

Москва 2022

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....6
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....7
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины....13
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины....14
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине....14
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....15
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине....16

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Управление бизнесом в цифровом предпринимательстве» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования от 12.01.2016 N 7.

Изучение дисциплины «Управление бизнесом в цифровом предпринимательстве» необходимо для управление развитием и ростом собственного бизнеса.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в вариативную часть 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 «Управление бизнесом в цифровом предпринимательстве» является формирование у обучающихся знаний, умений и навыков 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.

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**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности**
способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	ПК-5	**Знать**: • методы диджитализации компаний (З1) **Уметь**: • реализовывать проекты по диджиталицации компаний (У1) • интегрировать цифровые платформы в деятельность компаний (У2) **Владеть**: • диджитализации компаний (В1)	Контактная работа: Лекции Семинары Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Диджитал тренды и новые технологии. Диджитализация и национальная безопасность. Диджитализация услуг.	ПК-5 (З1, У1, У2, В1)	1								10	Эссе/25
Тема 2. Искусственный интеллект (ИИ) и его практическое применение в бизнес среде.	ПК-5 (З1, У1, У2, В1)	1								10	Практикум/15
Тема 3. Машинное обучение и нейронные сети.	ПК-5 (З1, У1, У2, В1)	1	1							10	Практикум/15
Тема 4. Цифровые платформы и возможности для компаний малого и среднего бизнеса	ПК-5 (З1, У1, У2, В1)	1	1							10	Практикум/15
Тема 5. Диджитал стратегии и трансформация в компаниях.	ПК-5 (З1, У1, У2, В1)		1							10	Практикум/15
Тема 6. Подготовка диджитал-проектов	ПК-5 (З1, У1, У2, В1)		1							10	Практикум/15
Всего:		**4**	**4**							**60**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, ситуационные 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.

Также в конце лекции преподавателю следует анонсировать какие конкретно вопросы лекции будут рассматриваться на лабораторных практикумах, 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 бизнесом в цифровом предпринимательстве» включает в себя определения, схемы, таблицы, требующие пояснения преподавателя в ходе проведения лекционных занятий.

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.

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/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 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 самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Диджитал тренды и новые технологии. Диджитализация и национальная безопасность. Диджитализация услуг.	Определение 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	Литература к теме 1: 1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	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	Литература к теме 2: 1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Подготовка к защите задания по практикуму
Тема 3. Машинное обучение и нейронные сети.	Определение машинного 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 создния путем рекомендации контента, который нравится пользователю. Негативные последствия, связанные с пузырьковыми фильтрами. Способы избежать пузырьковых фильтров, сохранив при этом возможность рекомендовать	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 3: 1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Подготовка к защите задания по практикуму

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	контент в соответствии с личными предпочтениями потребителей.			
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 для поисковых систем Google и Yandex.	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка к практикуму, подготовка отчета по практикуму	Литература к теме 4: 1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Подготовка к защите задания по практикуму
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	Литература к теме 5: 1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	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	Литература к теме 6: 1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом. – М.: МФПУ «Синергия», 2021. https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851	Подготовка к защите задания по Лабораторному практикуму

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13619-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477012

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. 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

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Российская венчурная компания	http://www.rusventure.ru
2.	RusBase – онлайн-площадка российского венчурного рынка	http://rusbase.vc

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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и 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	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Практикум	15 - 14 – задание выполнено полностью 13 - 6 – большая часть задания выполнена; 5 - 1– меньшая часть задания выполнена. 0 – обучающийся подготовил отчет несамостоятельно или не завершил в срок.	ПК-5 (З1, У1, У2, В1)
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	ПК-5 (З1, У1, У2, В1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» проводится в форме зачета.

Форма контроля/коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет / ПК-5	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-20 баллов Задание 2: 0-20 баллов

Форма контроля/коды оцениваемых компетенций	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 - презентация результатов индивидуальной работы в течении семестра	Задание 3: 0-40 баллов Зачтено **-90 и более** – полностью даны ответы на 1 и 2 вопрос, бизнес–идея сгенерирована, в ходе защиты студент продемонстрировал отличные презентационные навыки. Студент ответил на все дополнительные вопросы преподавателя. **-70 и более –** полностью дан ответ на 1 или 2 вопрос, бизнес–идея сгенерирована, в ходе защиты студент продемонстрировал хорошие презентационные навыки. **-50 и более–** ответы на 1 и 2 вопрос не даны, бизнес–идея сгенерирована. Не зачтено **-Менее 50** – студент ответил на 1 и 2 вопрос, но бизнес–идея не сгенерирована.

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>

Практикум № 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?

Практикум № 2. Искусственный интеллект (ИИ) и его практическое применение в бизнес среде.

Цель: понимание теории и ее применение на практике

Содержание (примерное) 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 %.**

Практикум № 3. Машинное обучение и нейронные сети.
Цель: понимание теории и ее применение на практике
Содержание (примерное) 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.

Практикум № 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?

Практикум № 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?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Управление собственным бизнесом в цифровом предпринимательстве» проводится в форме зачета.

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 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 типа

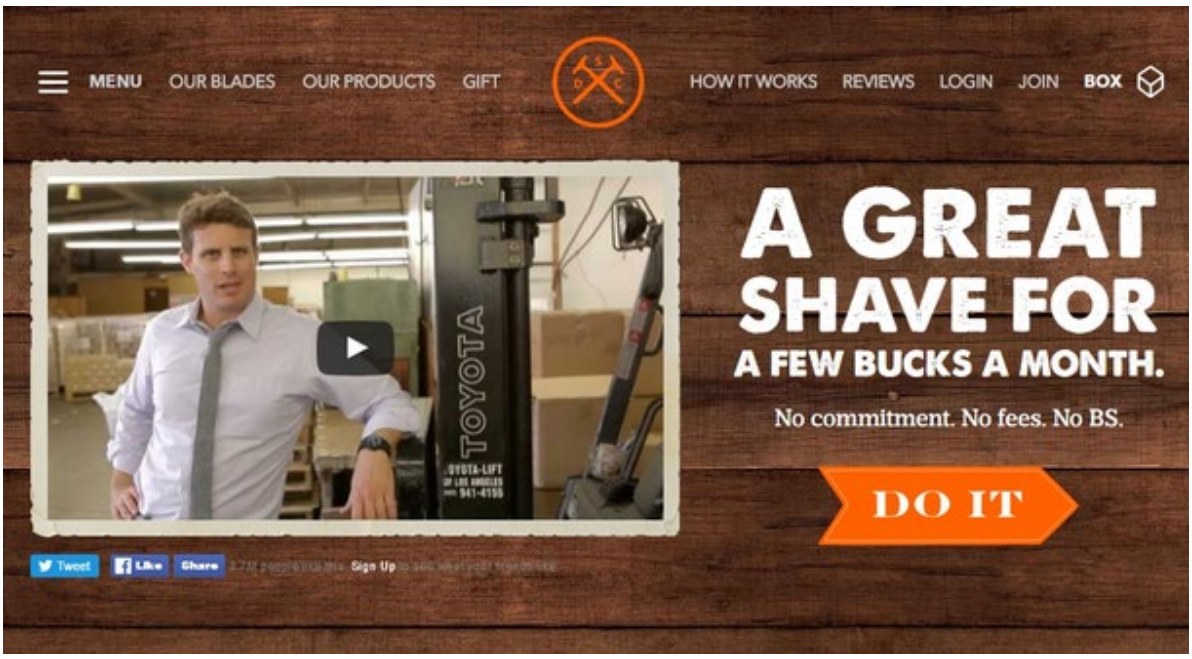
1. Как вы видите 3х-этапный процесс разработки инноваций в компании? на примере кейсов*

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.

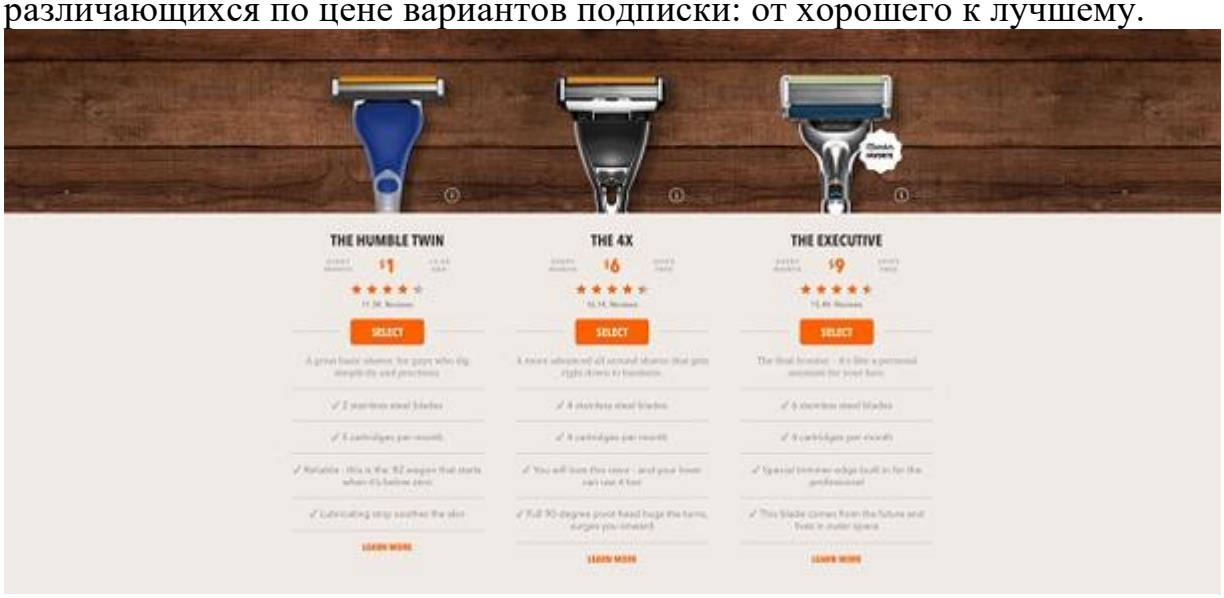
Что интересно, основатель Майк Дубин не любит использовать термин Subscription Business (подписная бизнес-модель) по отношению к своей компании и вместо этого употребляет понятие Membership Business (бизнес-модель на основе членства), что подкрепляется словом «клуб» в названии компании. В результате 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.

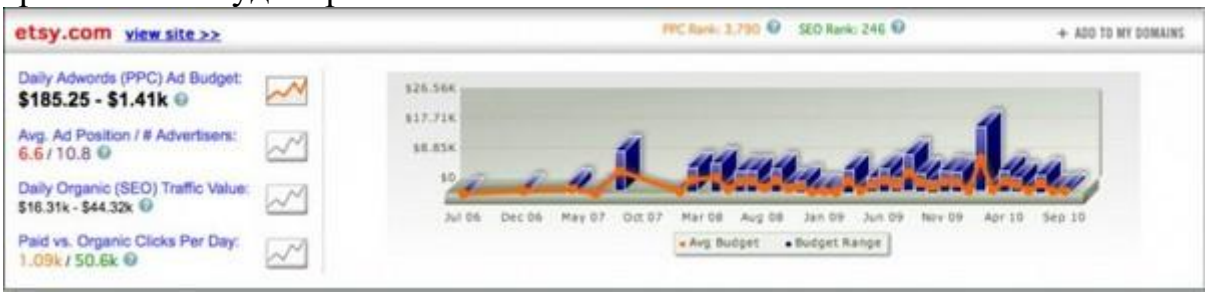
Представители Etsy начали постоянно посещать различные выставки декоративно-прикладного искусства в США и Канаде. На фоне экономического упадка, в то время набирало популярность движение антипотребительства. Количество разного рода ярмарок, где можно было приобрести или продать вещи ручной работы, росло 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.

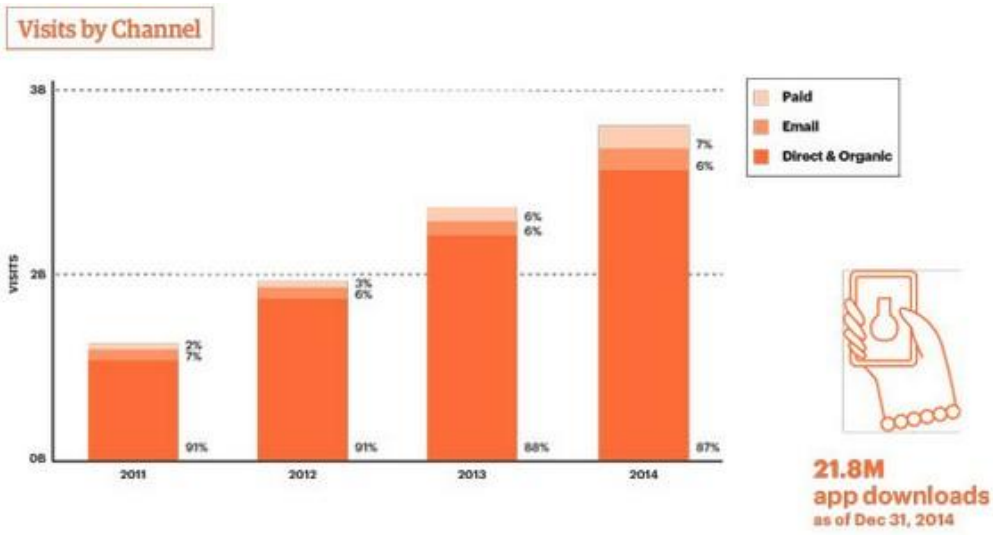
«Рекрутированные» продавцы направляли своих постоянных клиентов на сайт Etsy, обеспечивая дополнительный приток покупателей.

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.

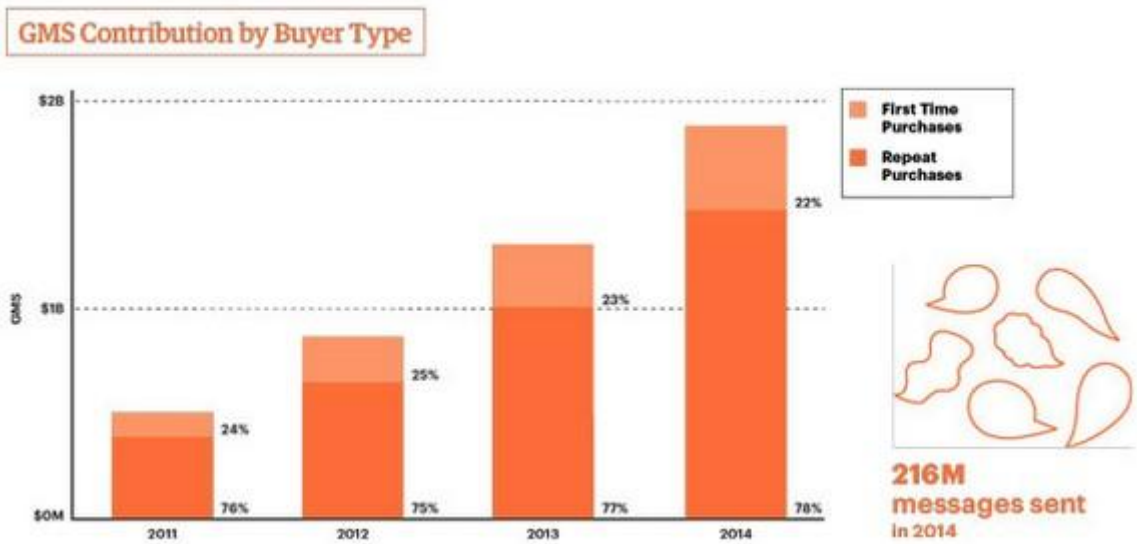
Что привлекало продавцов на Etsy?

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.

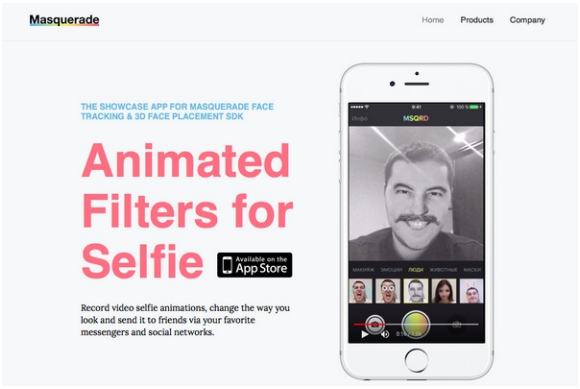
Кейс №4

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

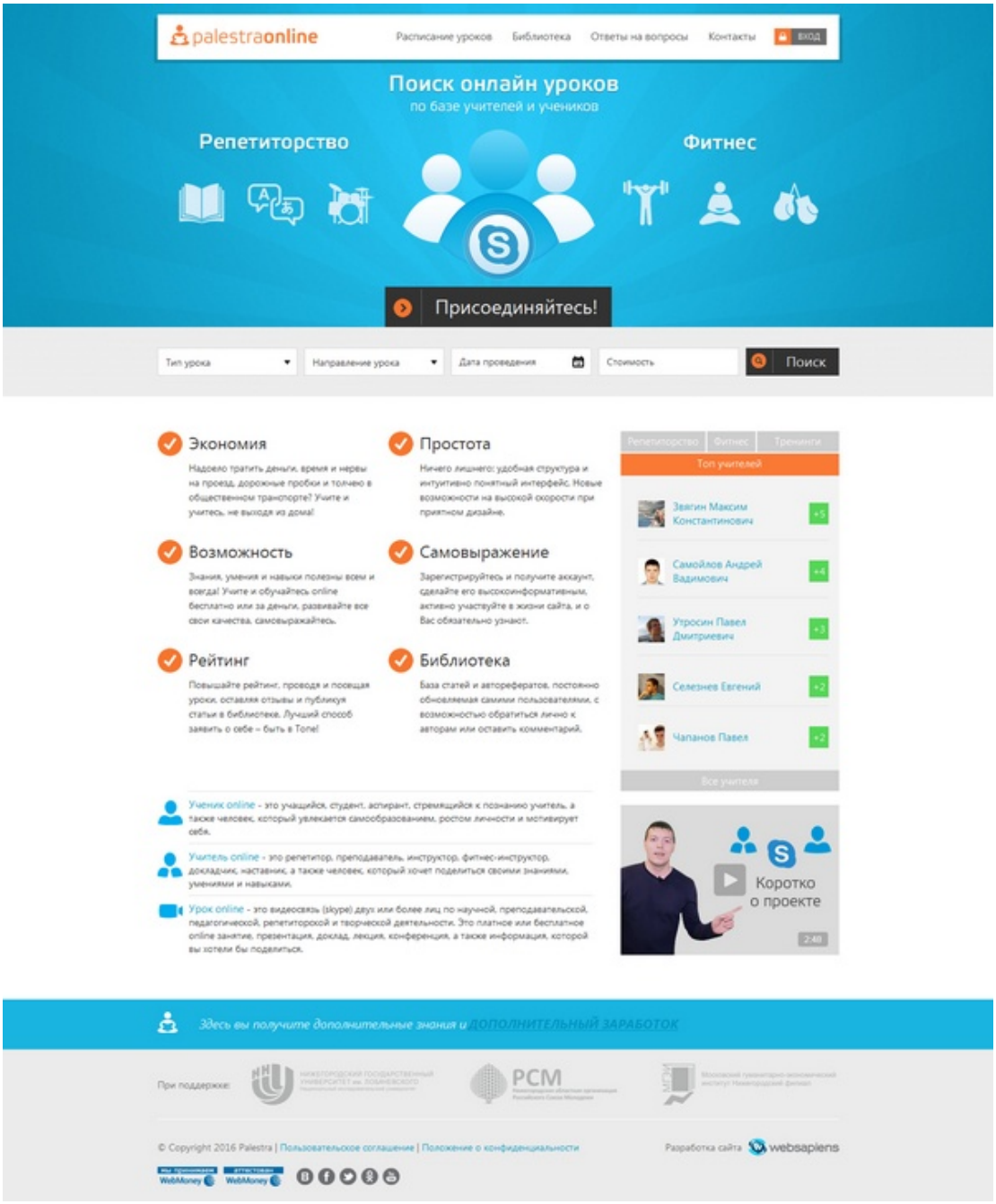
Применение собственных навыков

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.



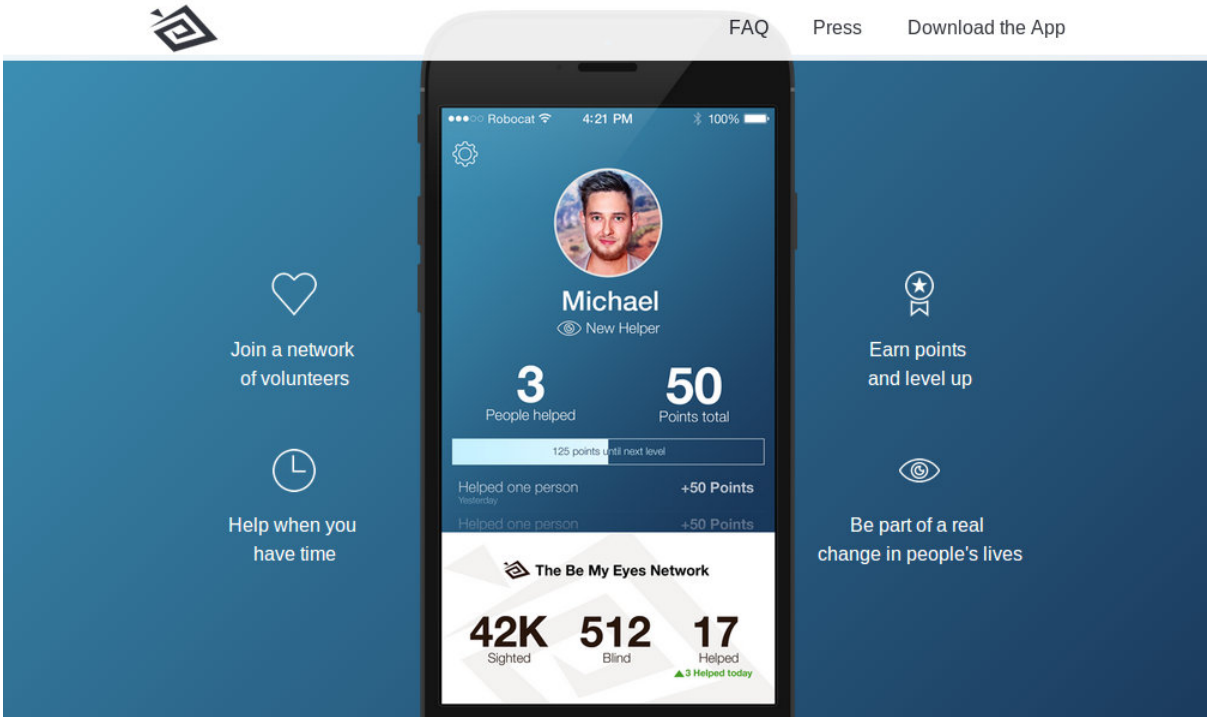
Как это работает?

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 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.

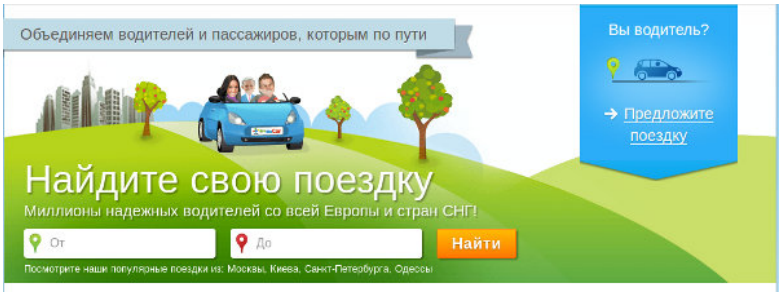
Никаких глобальных планов по будущей монетизации приложения пока нет. Возможно, появится дополнительный, платный функционал для слабовидящих, но Ханс Виберг подчеркивает, что основная услуга всегда будет бесплатной.

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?

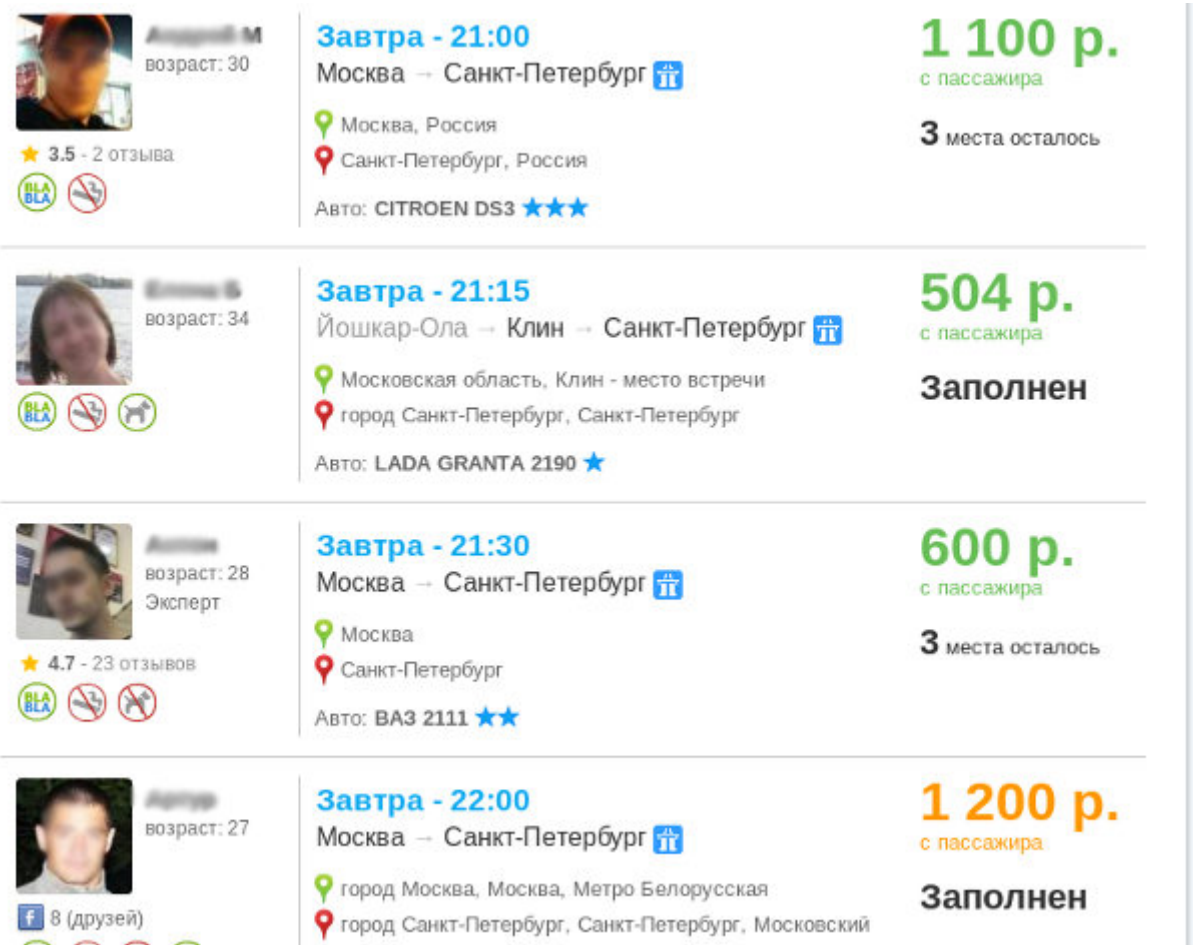
Спешим обрадовать наших читателей — BlaBlaCar успешно работает и в России. Количество россиян, зарегистрировавшихся на сервисе, превышает отметку в 500 тысяч человек, и вы уже сейчас можете найти множество выгодных предложений по всем популярным маршрутам.

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.

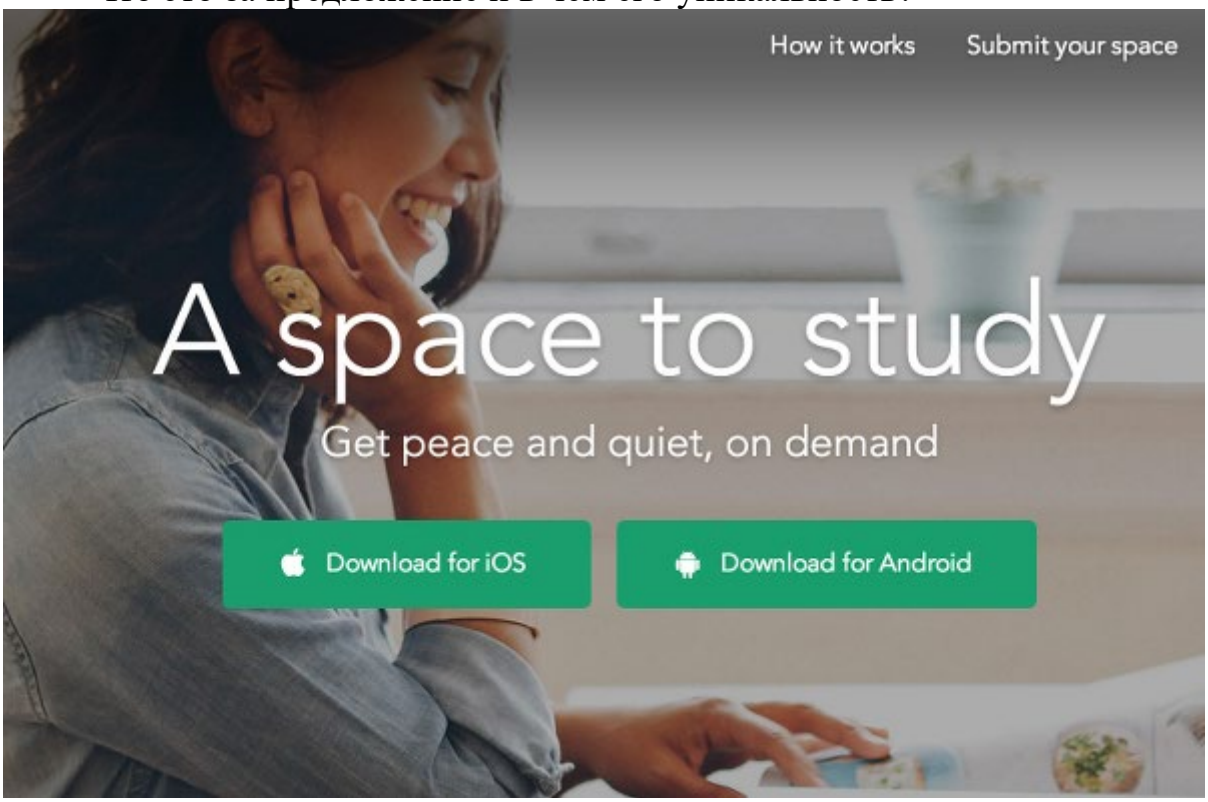
На новых рынках, на которых BlaBlaCar появился не так давно, никаких комиссий не предусмотрено. Все расчеты совершаются наличными, из рук в руки после поездки. При этом шанс обмана или проблемных ситуаций очень мал: негативные отзывы на сайте составляют всего 3–5% от общего числа, причем, как правило, 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.

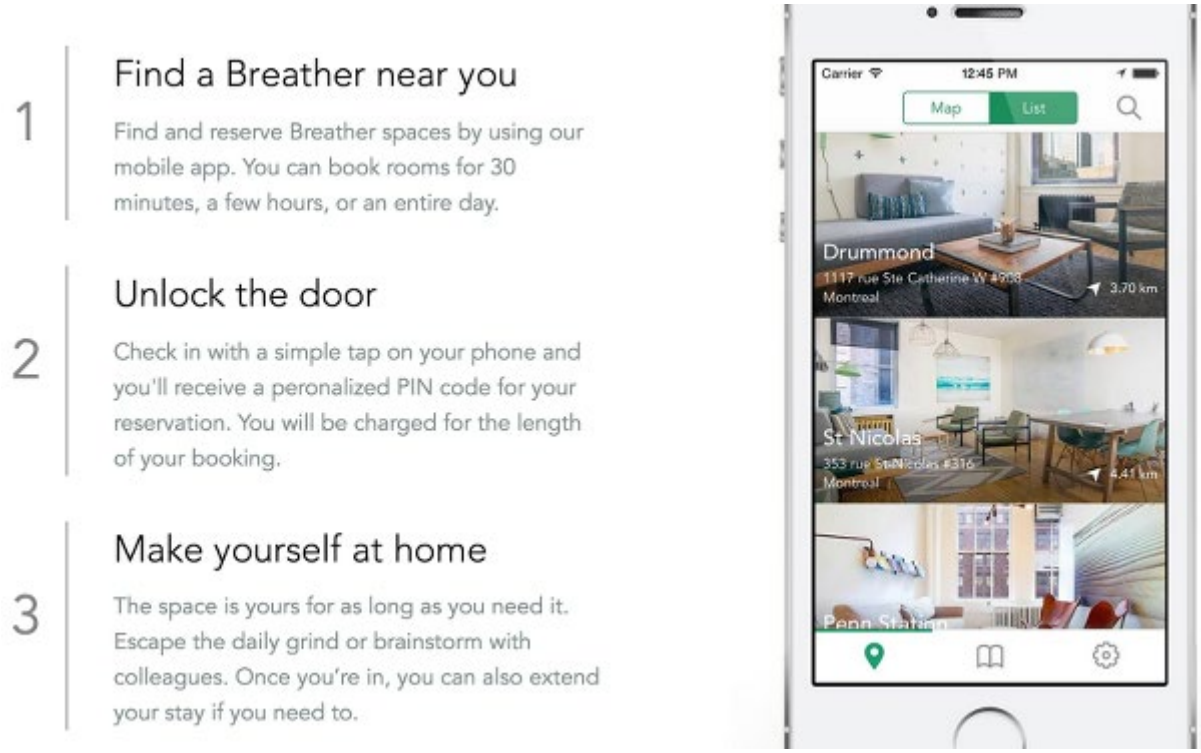
Если вам срочно нужно встретиться с клиентом, доделать проект, провести совещание с коллегами или просто расслабиться после трудного дня, вы можете запустить приложение на смартфоне, найти подходящий вариант и забронировать его. После чего вам будет выдан уникальный PIN-код, позволяющий попасть в выбранное 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.

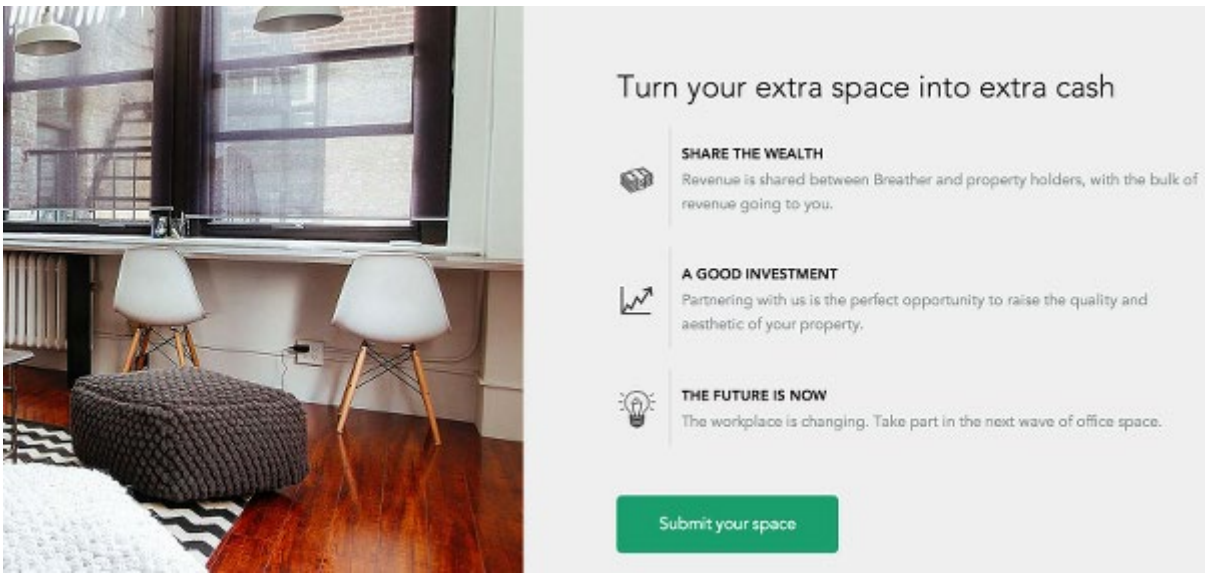
Конечно, в крайнем случае, это выход, но если вам нужно провести важные переговоры по Skype, а в досягаемости есть только MacDonalds, то вы произведете не слишком солидное впечатление на клиента.

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».*

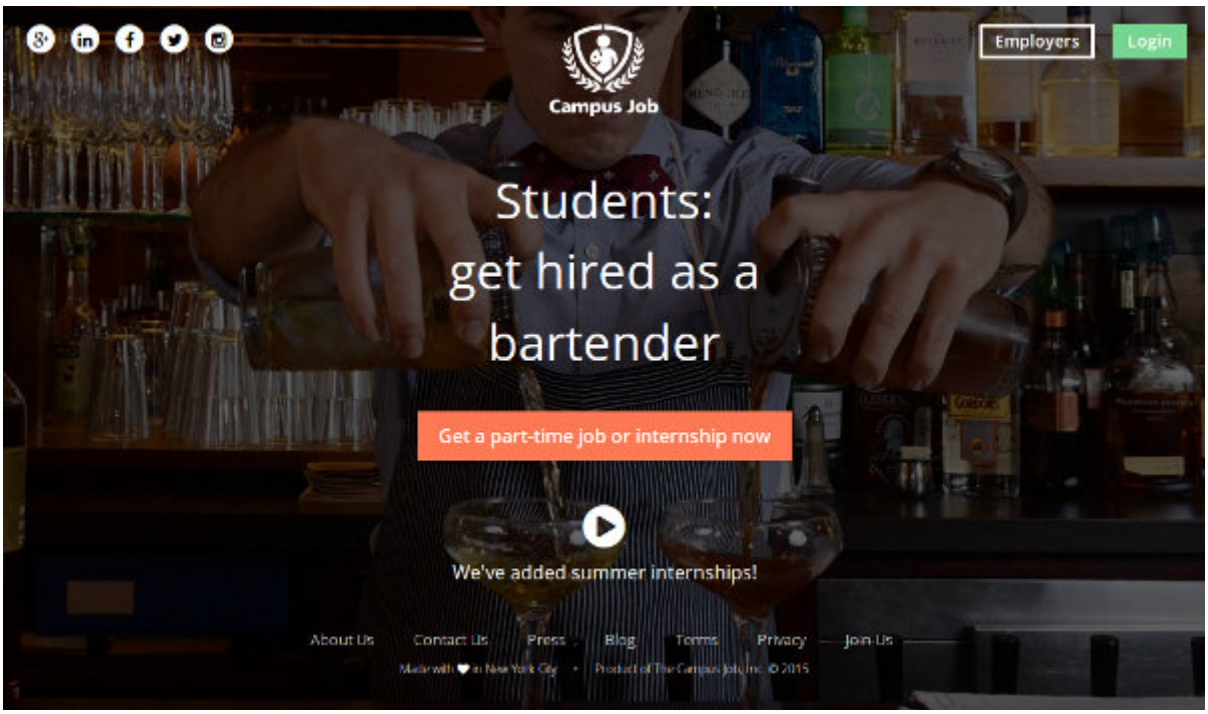
Запуск проекта (март 2014) проходил осторожно и без особого ажиотажа, но сейчас руководство планирует привлечь еще большие инвестиции, дабы «захватить» все основные города Соединенных Штатов в ближайшее время.

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.

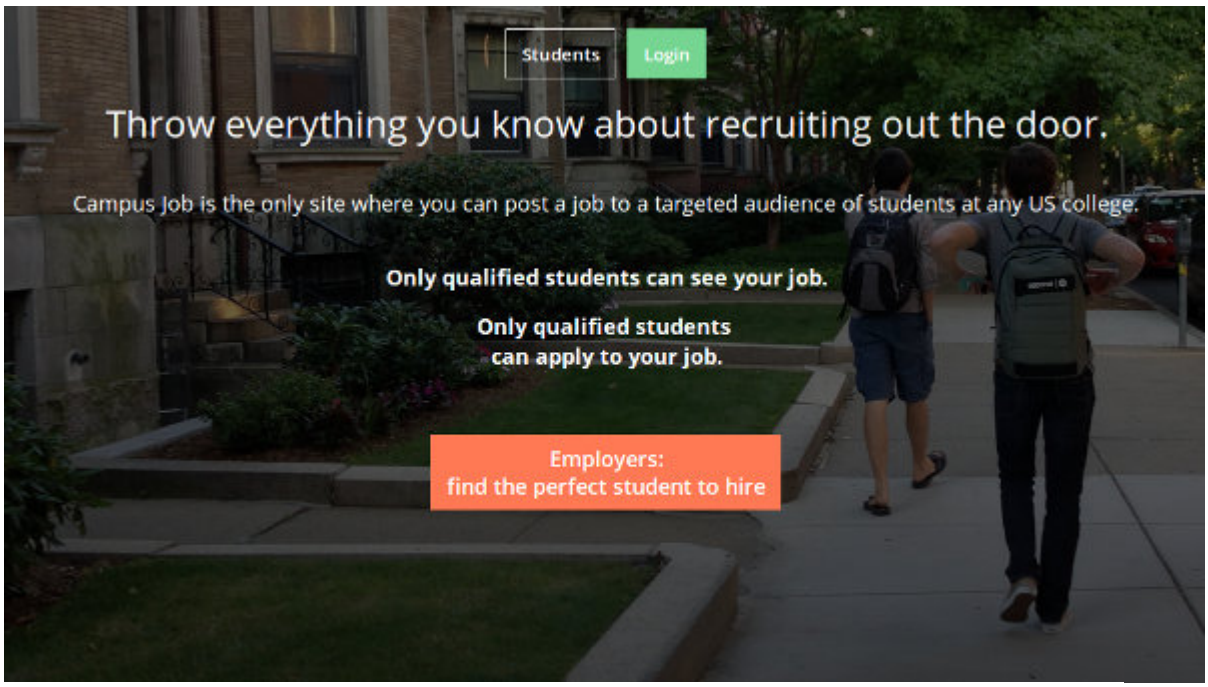


Что это такое?

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.

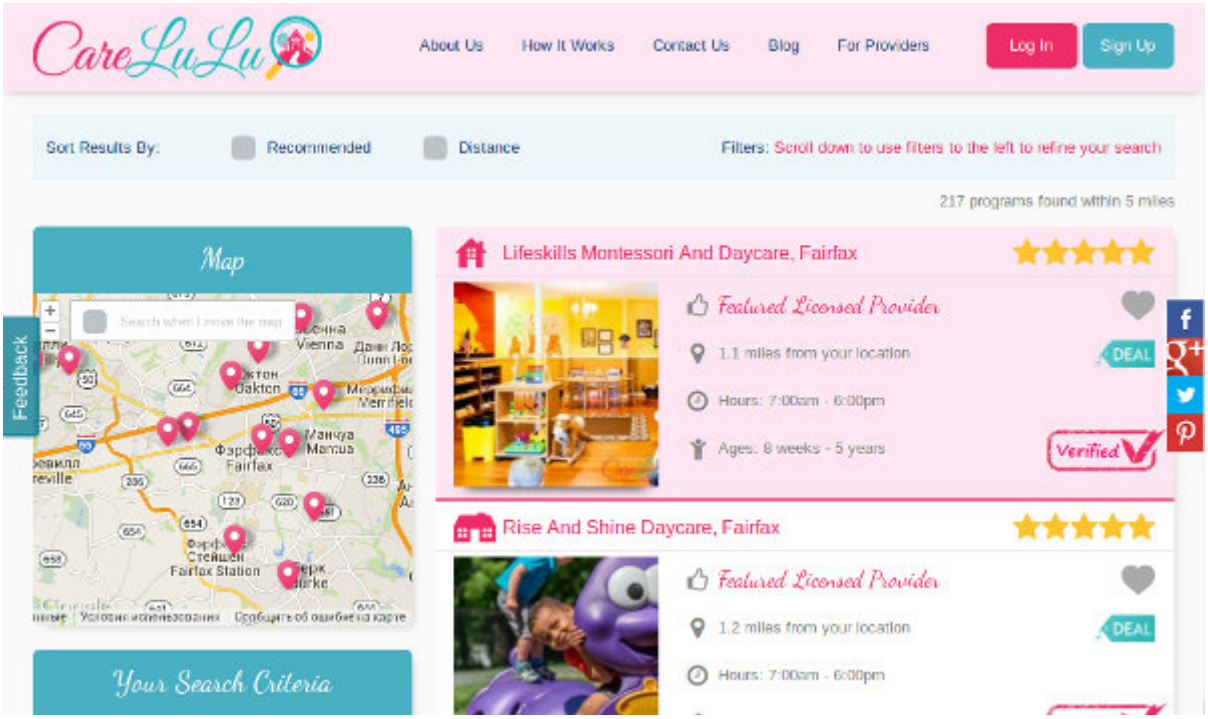
Если в системе находится человек, соответствующий большинству критериев, то работодателю предлагается заплатить за возможность контакта со студентом.

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*

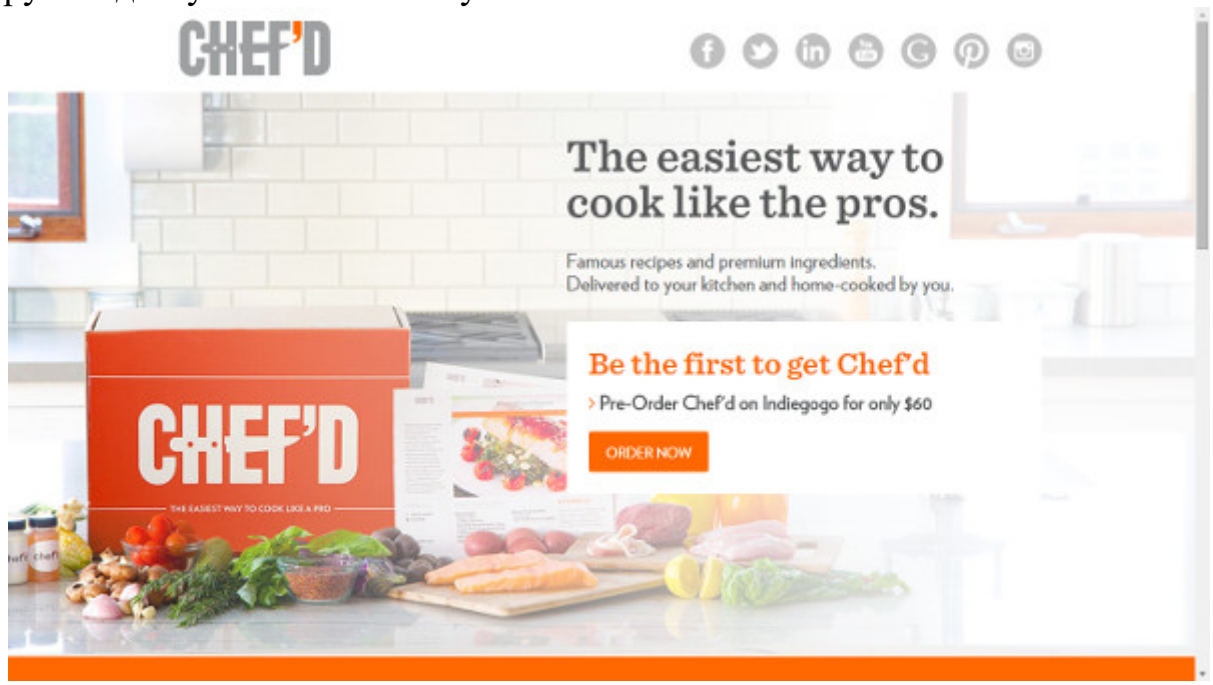
нашел детский сад с чудесными преподавателями данной дисциплины. Но это не значит, что вам нужно то же самое. Каждая семья отличается, и все дети уникальны».

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.

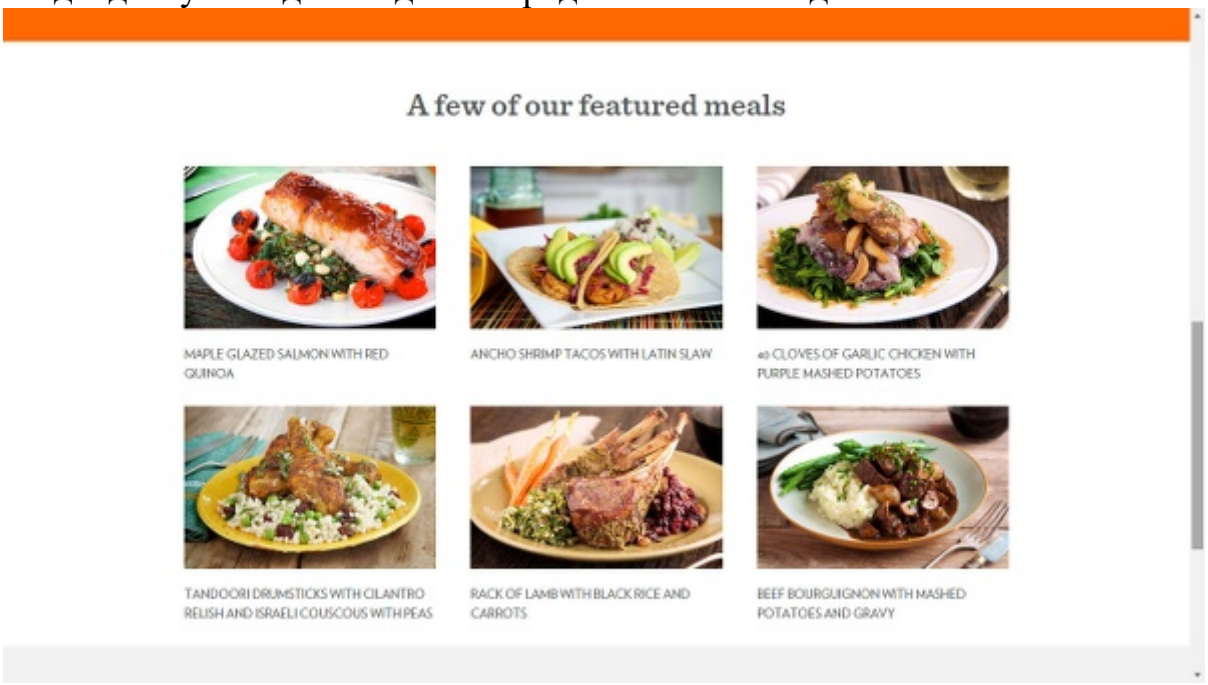
Сервисы учитывают ваши вкусовые и диетические предпочтения, а также количество блюд и прочие индивидуальные характеристики. Такой подход имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны, вам больше не

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.

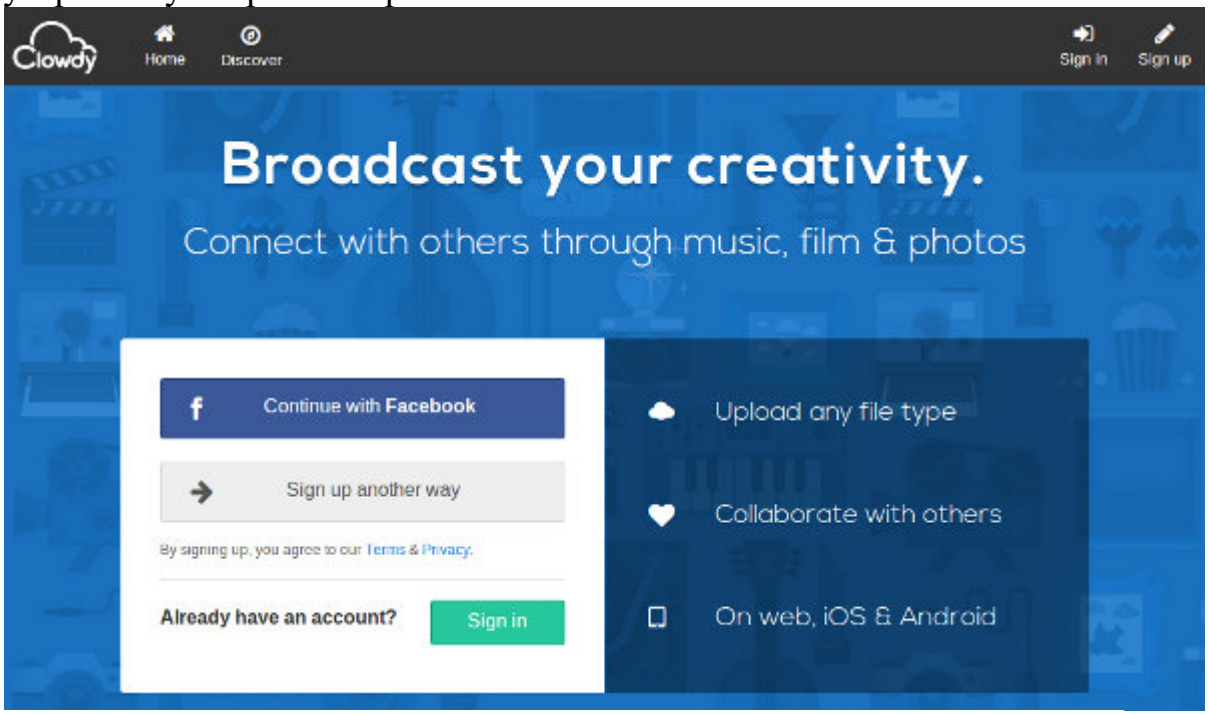
Забегая вперед, Chef'd не планируется как самостоятельный кулинарный бренд. Сервис будет привлекать именитых шеф-поваров и громкие бренды из данной сферы для разработки авторских рецептов, которые впоследствии будут рассылаться пользователям. Возможно, Chef'd будет выстраивать непосредственную интеграцию 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).

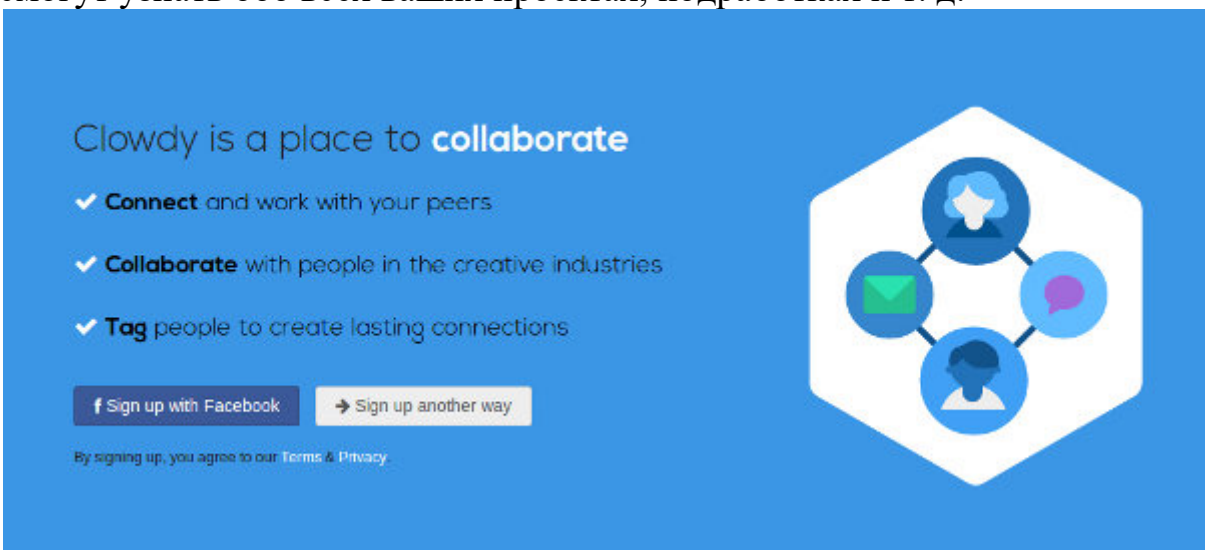
Первая проблема решается очень просто — пользователи могут загружать свои работы на сервис для демонстрации его коллегам и потенциальным работодателям. Весь процесс очень похож на пользовательский опыт SoundCloud, Vimeo или Flickr, однако на Clowdy нет слишком жестких требований к форматам файлов и прочим 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.

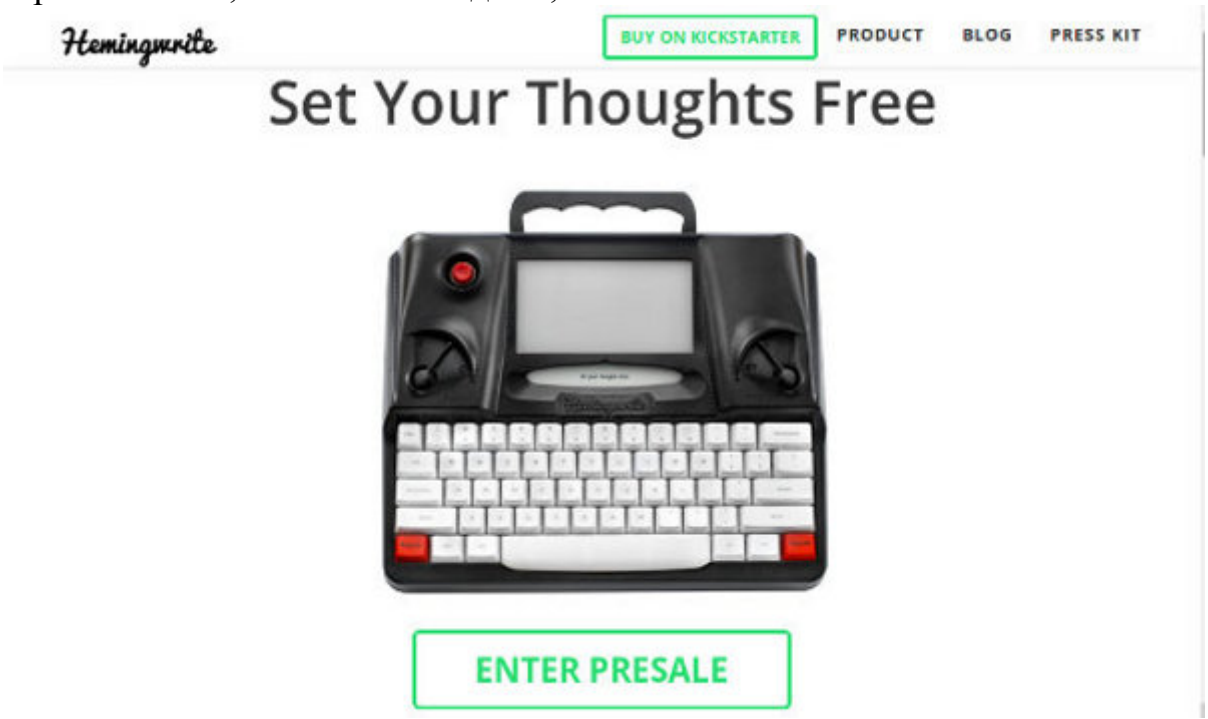
Касаемо монетизации, в настоящее время Clowdy работает по модели freemium. Основной функционал доступен бесплатно, но доступна и платная подписка, открывающая доступ к более широким возможностям.

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.

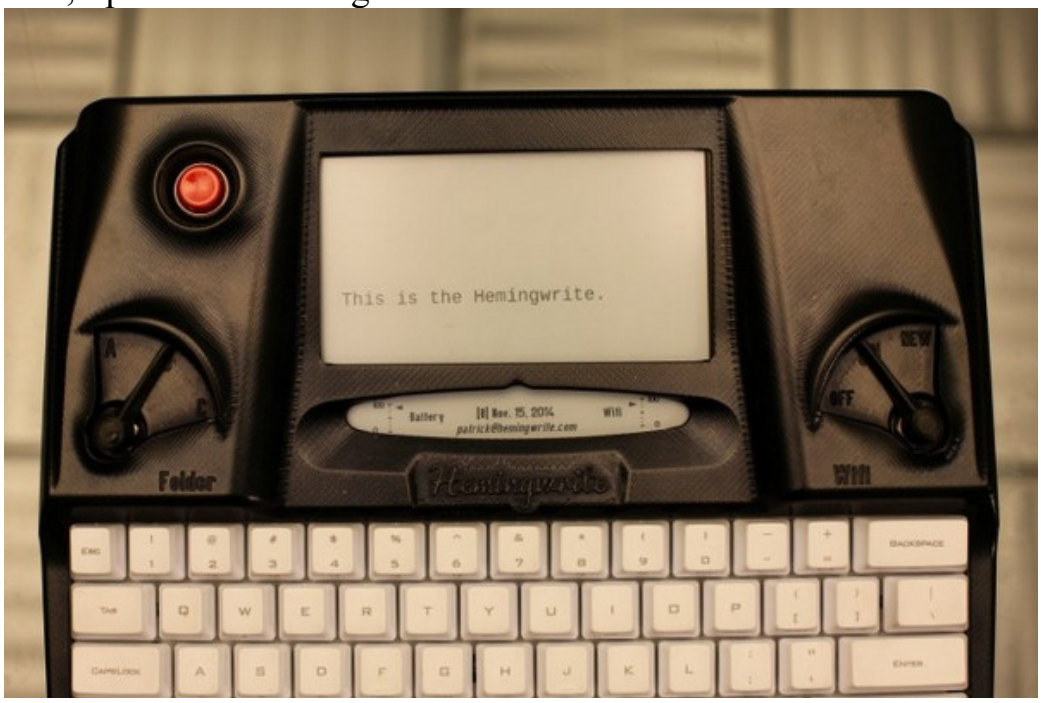
Теперь многие пишущие представители поколения миллениалов, скучающие по временам, в которых им не довелось родиться, смогут представить себя жителями эпохи Хемингуэя, Ремарка и Генри Миллера — благодаря стартапу Hemingwrite.

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.

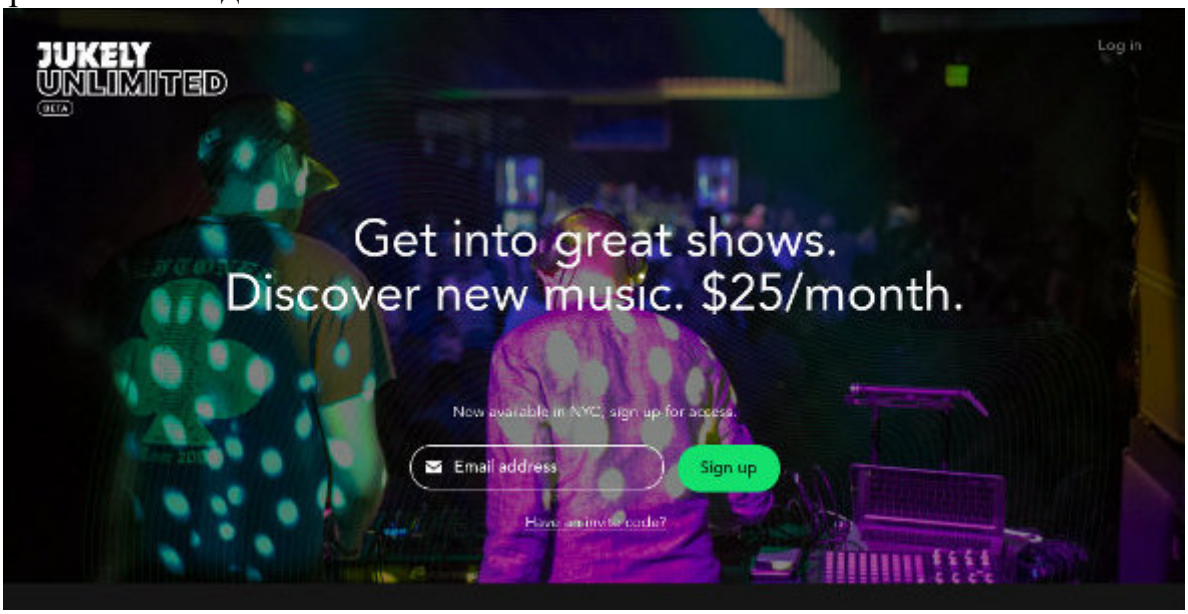
К тому же, если вы хотите поработать с текстом в интернете, но при этом желаете избавить себя от постоянных уведомлений и электронных писем, то, возможно, Hemingwrite станет лучшим вариантом.

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.

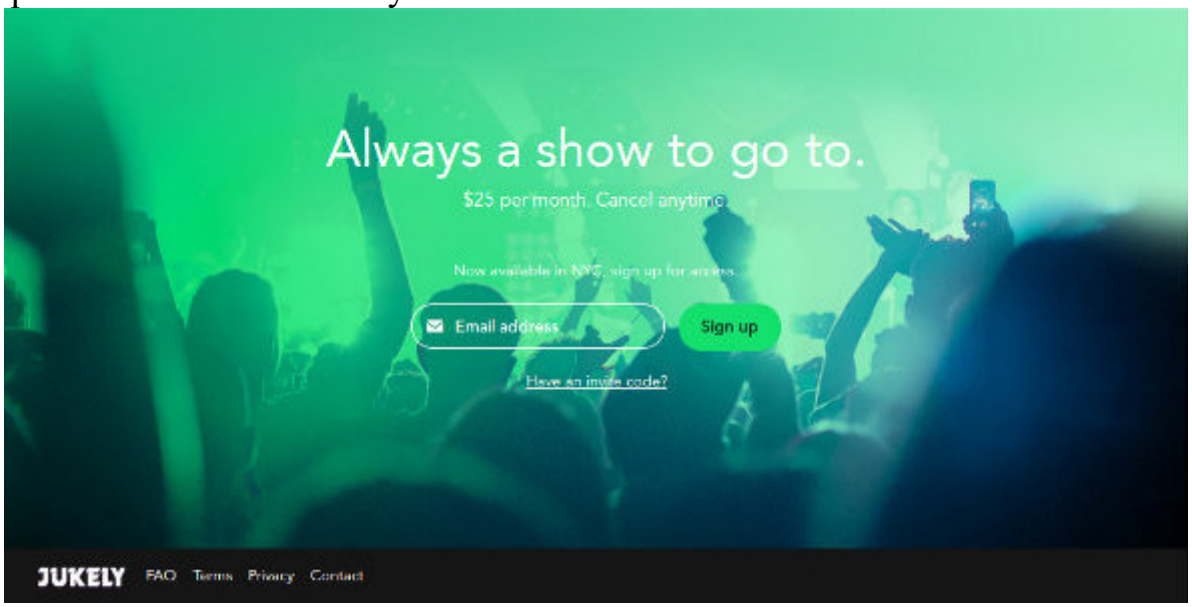
Но Бора Селик (Bora Celik), CEO службы, представляет идею беспроигрышной. Он отметил, что Jukely (как и клубные промоутеры) зарабатывает основные деньги, заполняя пустующие места на музыкальных мероприятиях.

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.



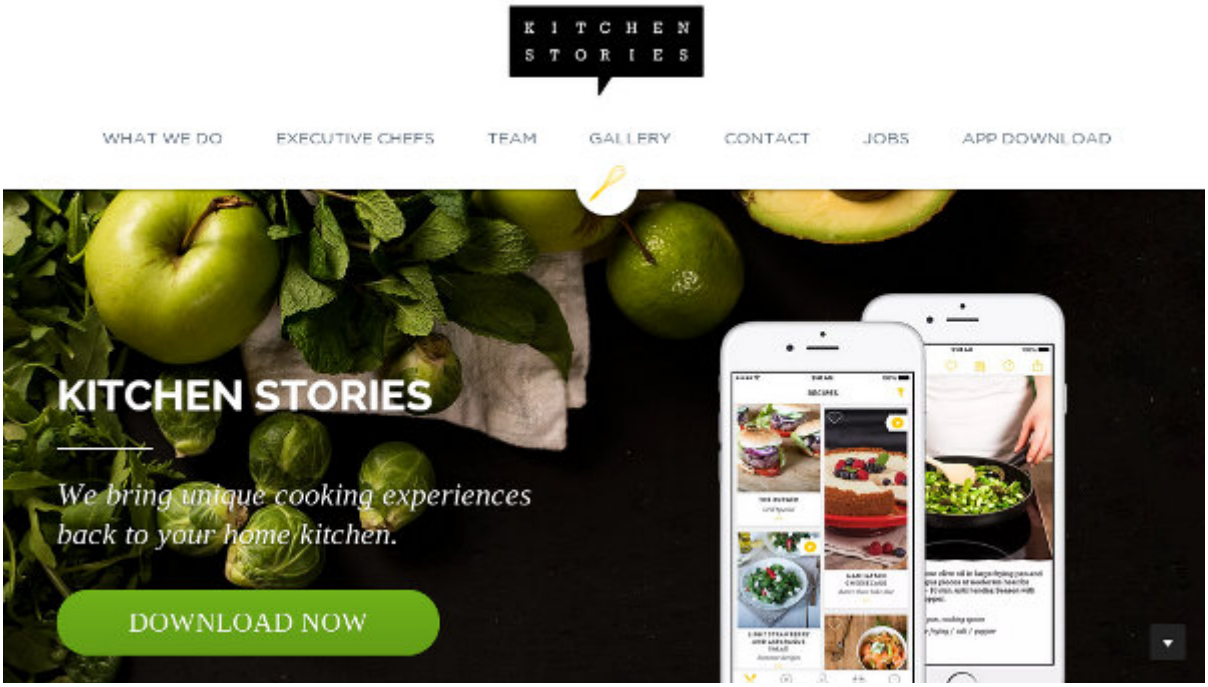
Инвестиции и этап разработки

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?



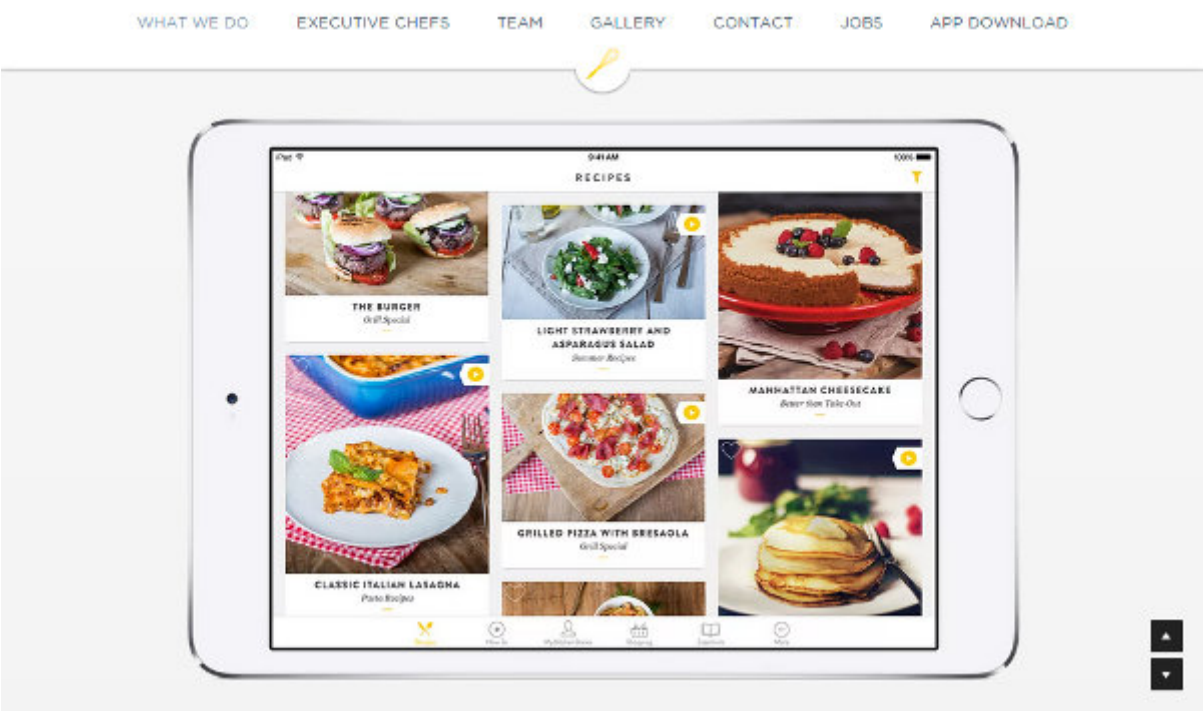
Что это такое?

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”».*

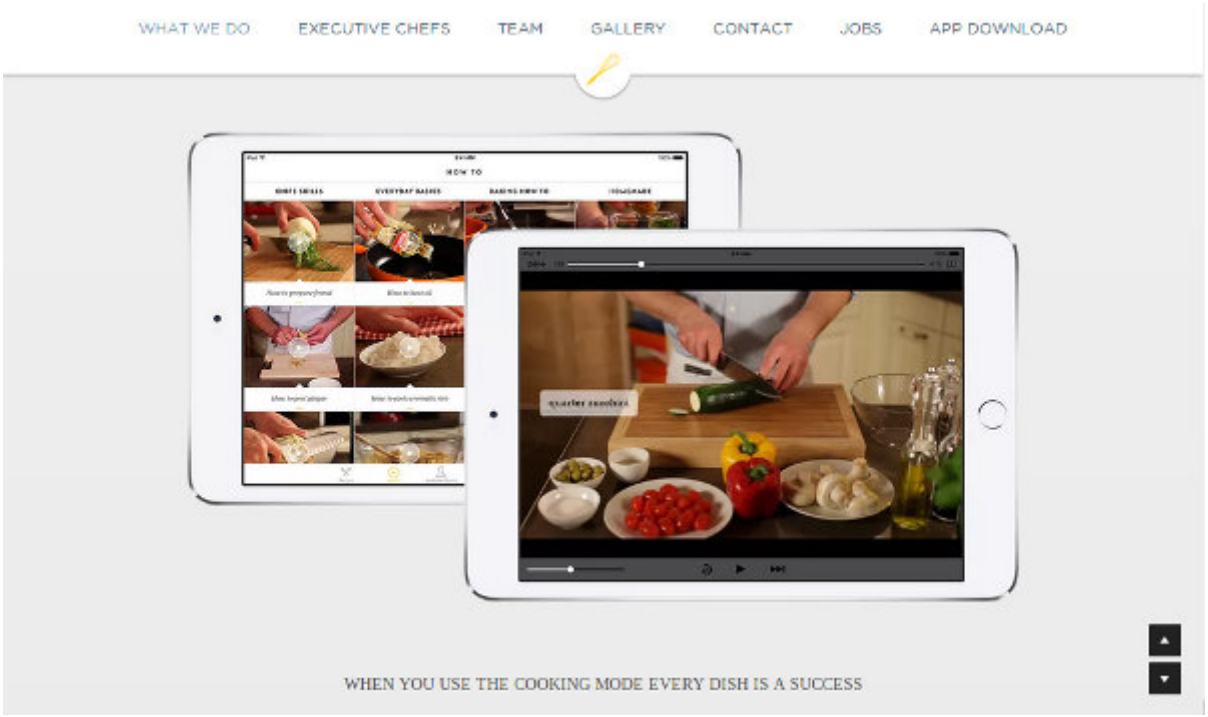


Планы на будущее

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

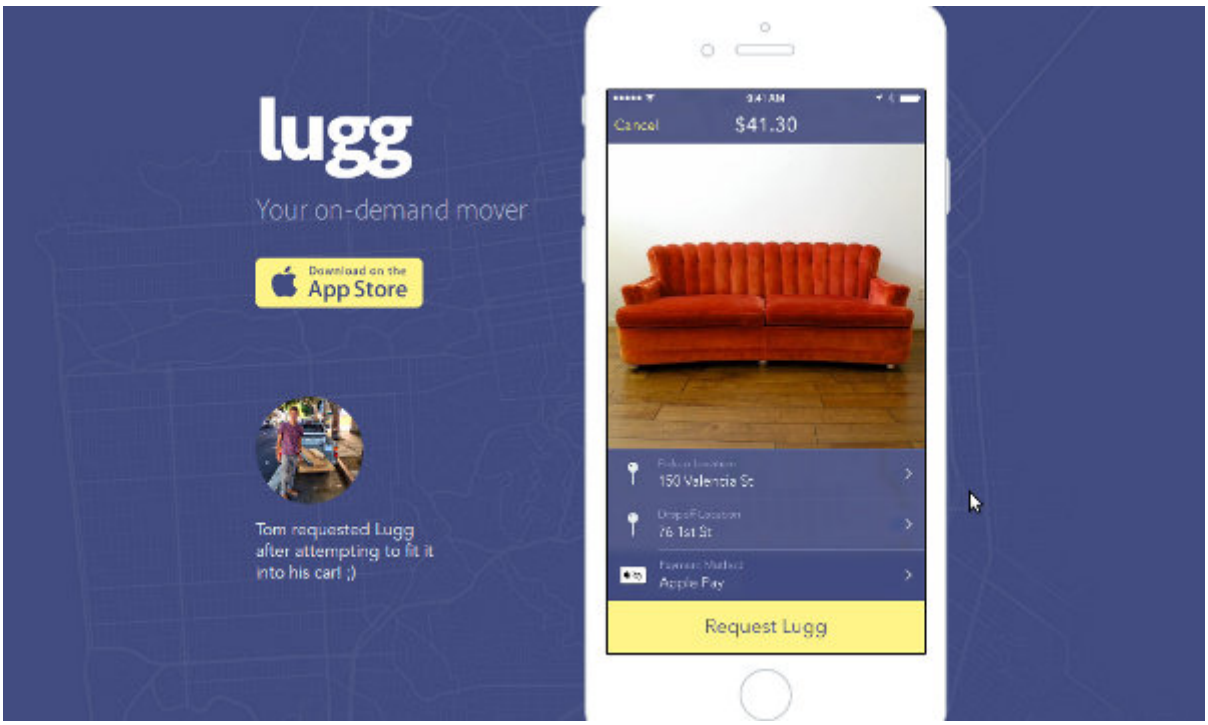
В планах создателей — плавный переход от «поваренной книги 2.0», основанной на качественном контенте, к торговой платформе, объединяющей активное сообщество гурманов вокруг темы еды. В настоящее время разрабатывается функционал продажи доступа к отдельным, редким рецептам и пакетам рецептов через приложение.

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».*

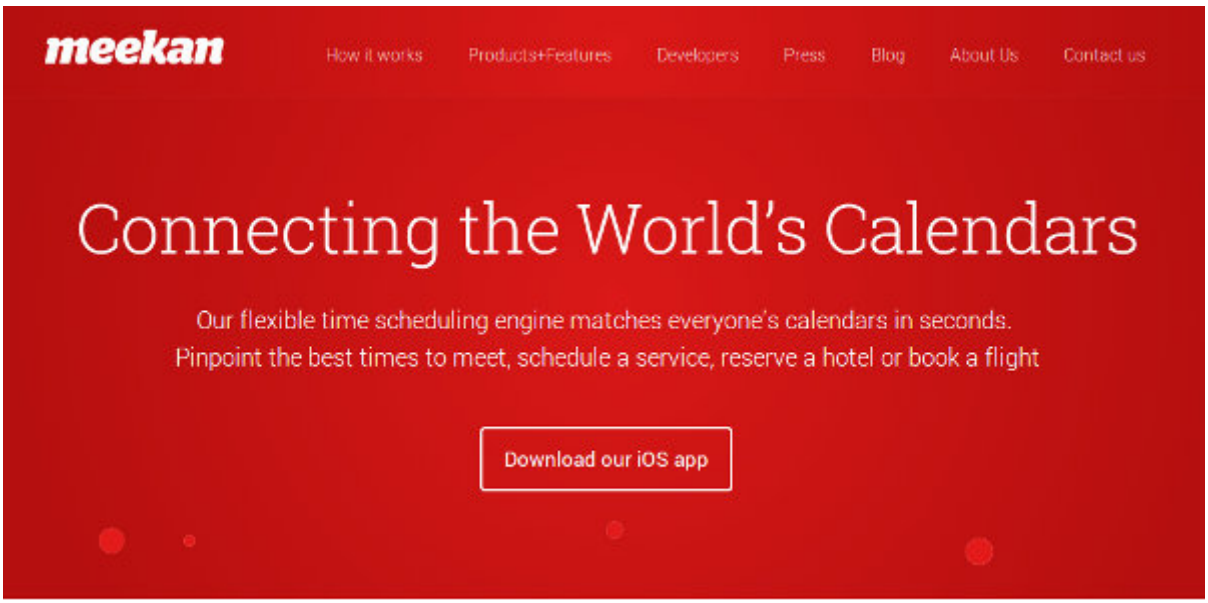
Тариф Lugg сейчас составляет $35 плюс $2,50 за милю или $0,50 за минуту путешествия. Большинство заказов обходятся клиентам в сумму от $40 до $65. Водители забирают себе 80% от суммы, остальное уходит сервису. Кроме всего прочего, компания берет на себя обязательства по страхованию грузов.

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.



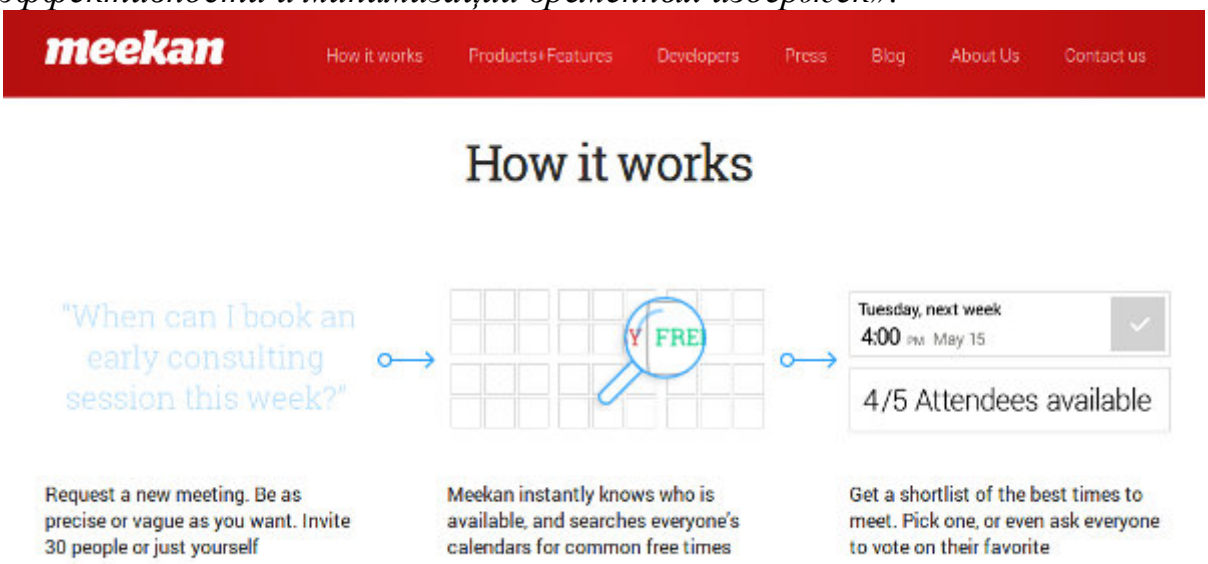
В чем суть?

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

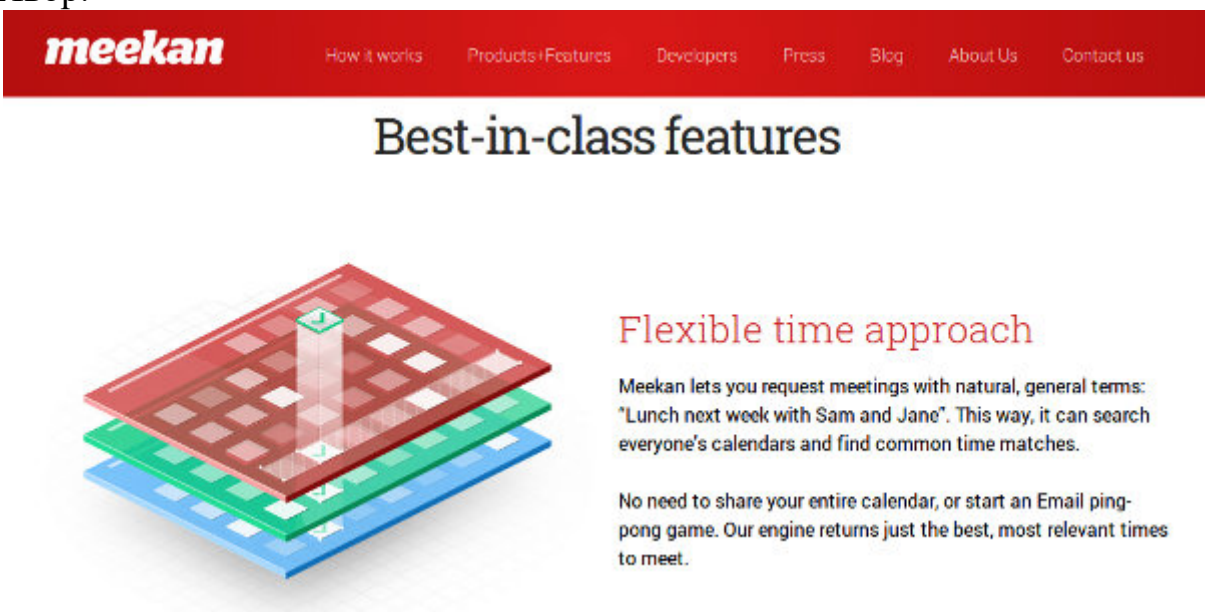
Компания Meekan была основана в 2013 году Лиор Явором (Lior Yavor) и его сыном Эялем (Eyal) при участии Мэтти Мариански (Matty

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.

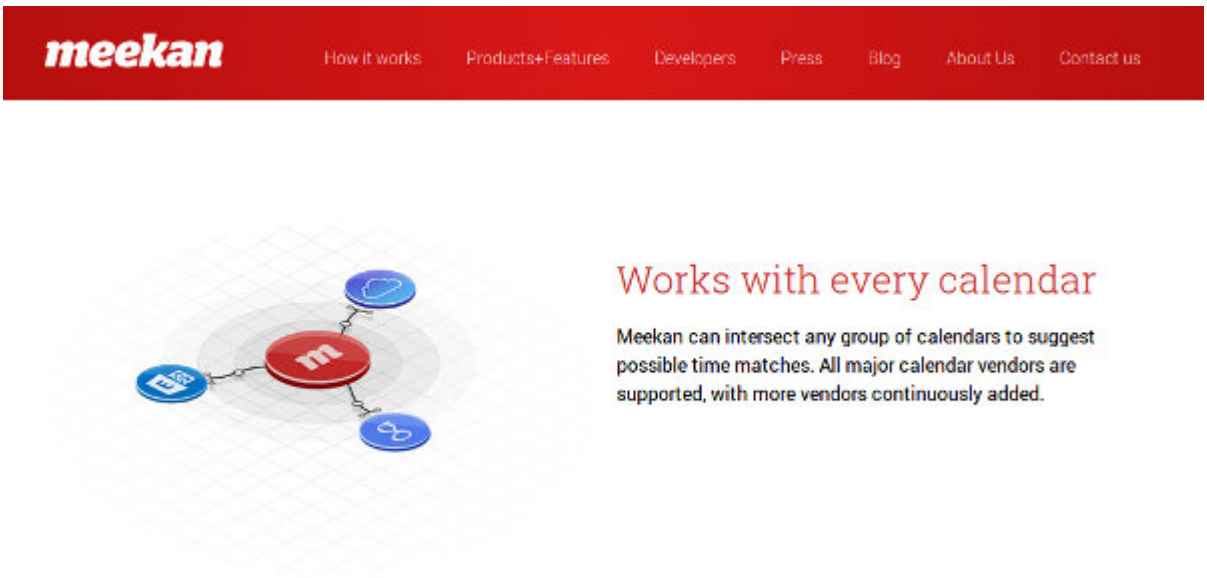
«Meekan также позволяет планировать и переназначать встречи, что оптимизирует вашу повестку дня для максимальной производительности и минимизации временных издержек», утверждает Явор.



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?

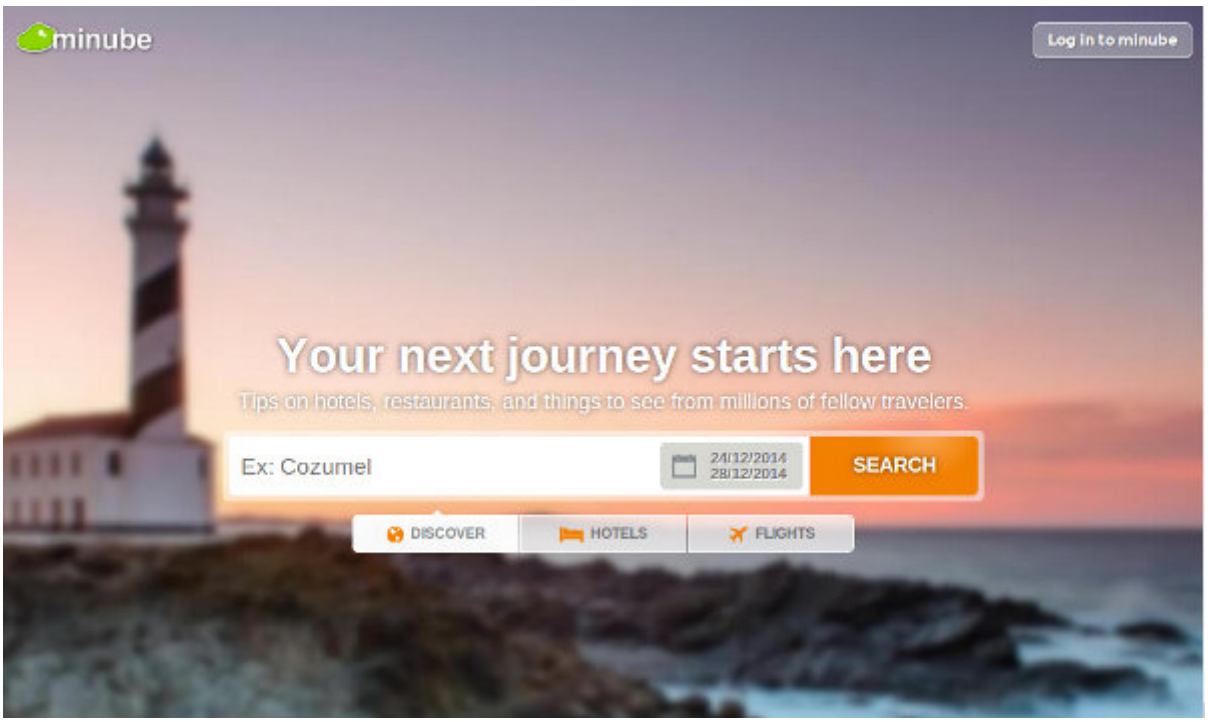
Усилия Meekan направлены на помощь людям, которые планируют переговоры, находясь в разных часовых поясах и пользуясь различными системами управления временем. Приложение дает оптимальные варианты для организации таких конференций, учитывая часовые пояса, время работы организаций, расписание участников 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.

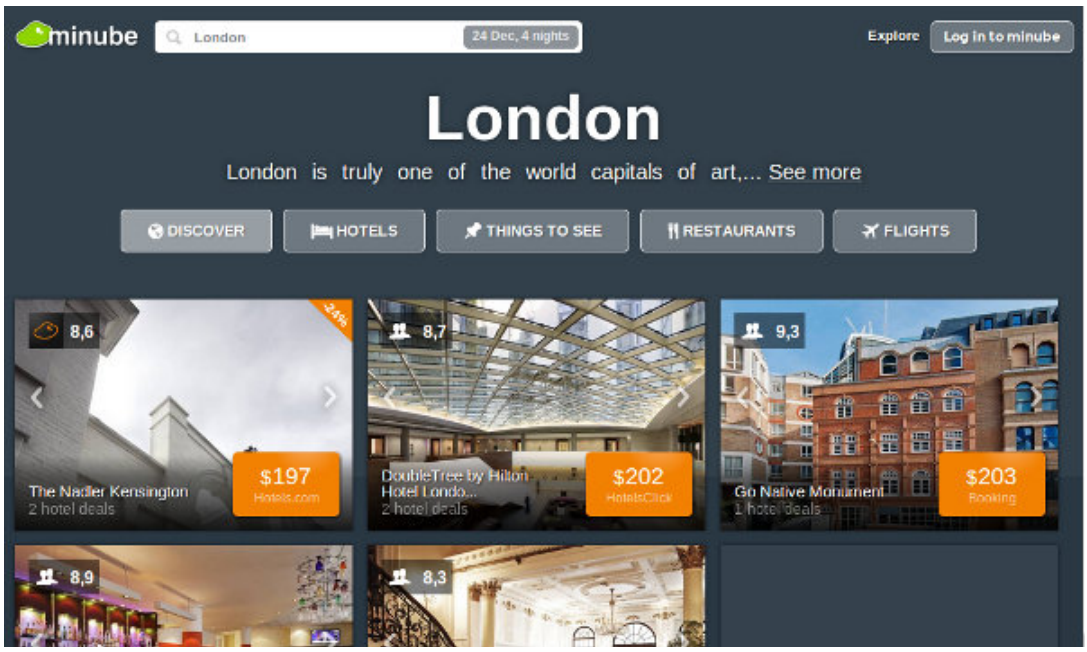


Что это?

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.

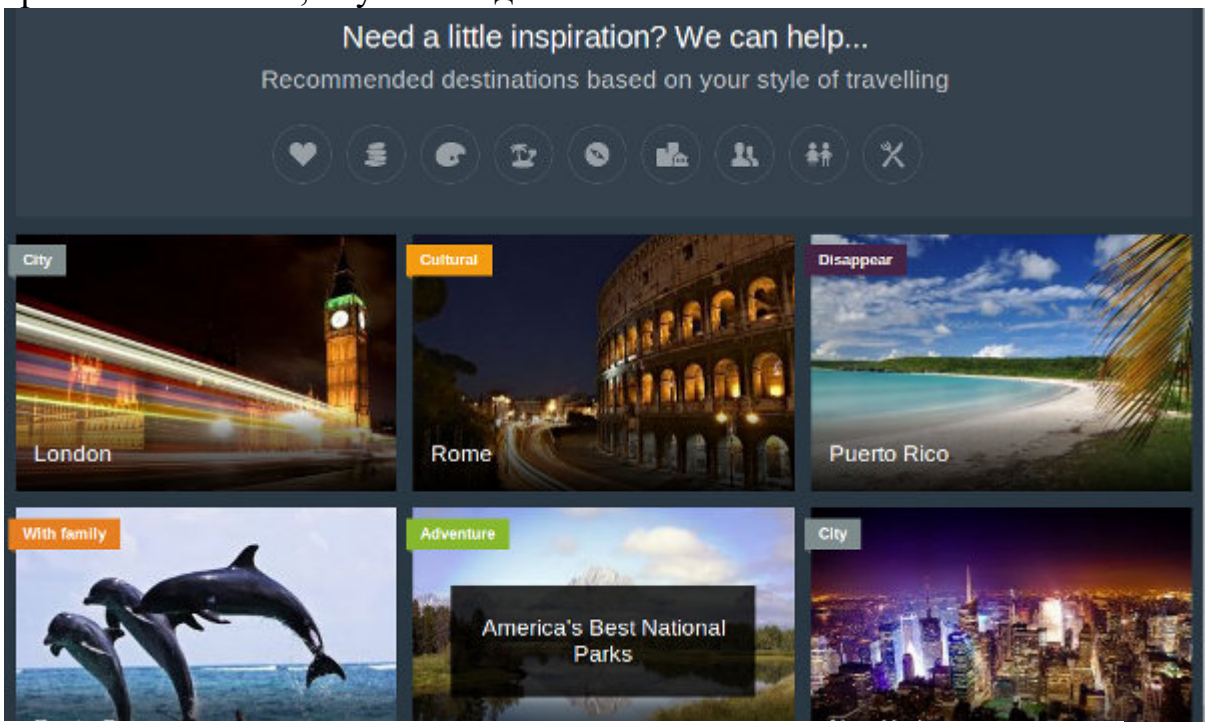
Альбомы создаются с помощью метаданных, которые, как правило, зашифрованы в фотографиях, сделанных на смартфоне. Эти данные позволяют узнать место, где было сделано фото, дату снимка и т. д. Фото, загруженные в сервис, группируются по тематике и времени, после чего привязываются к информации о достопримечательностях, 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.

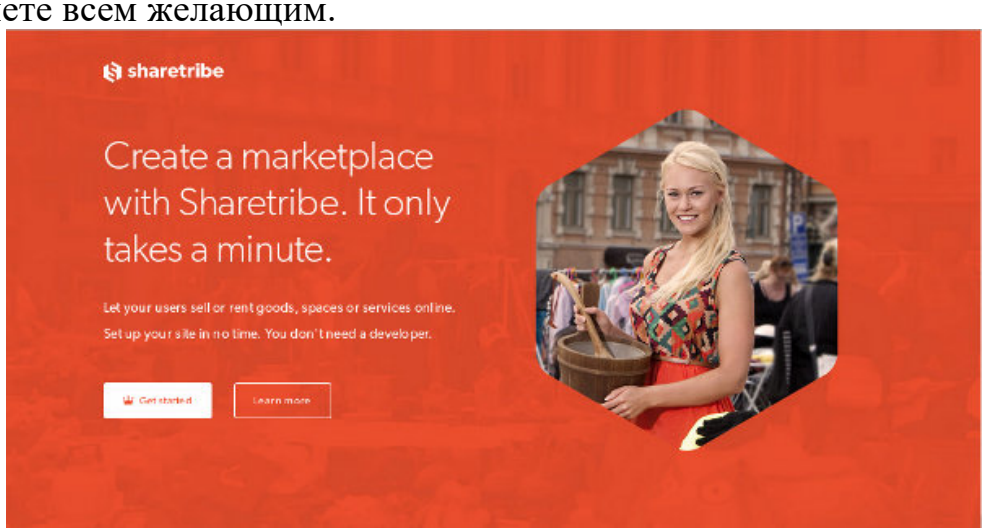
Целью обновления сервиса было не коренное изменение основных функций, но привлечение новой аудитории посредством свежей идеи. Теперь за несколько минут пользователи могут создать наглядный и красивый отчет о своем путешествии и поделиться им с друзьями. В перспективе руководство Minube намерено поставить 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.

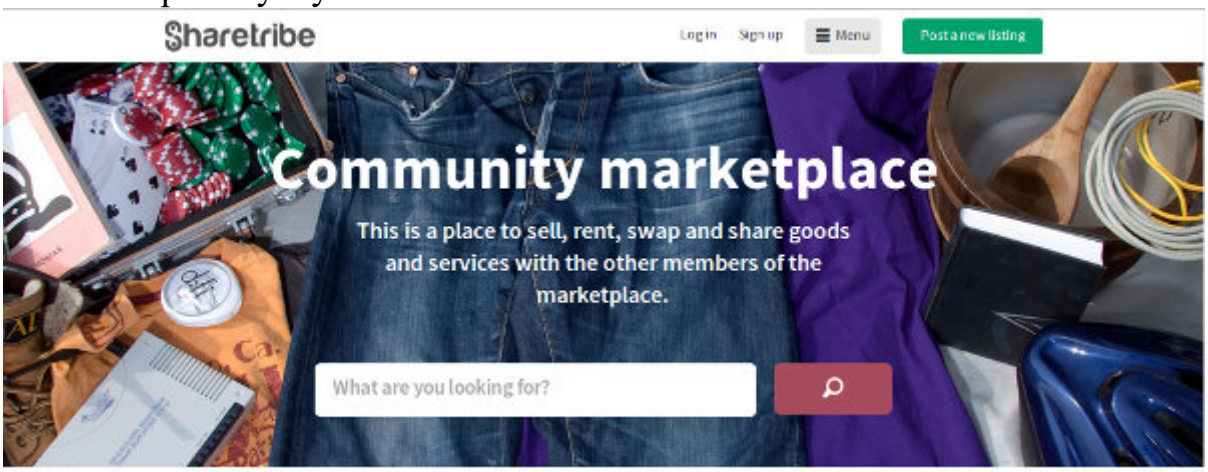
Стартап из Хельсинки Sharetribe твердо намерен переломить ситуацию, дав возможность запуска собственной торговой площадки в интернете всем желающим.



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.

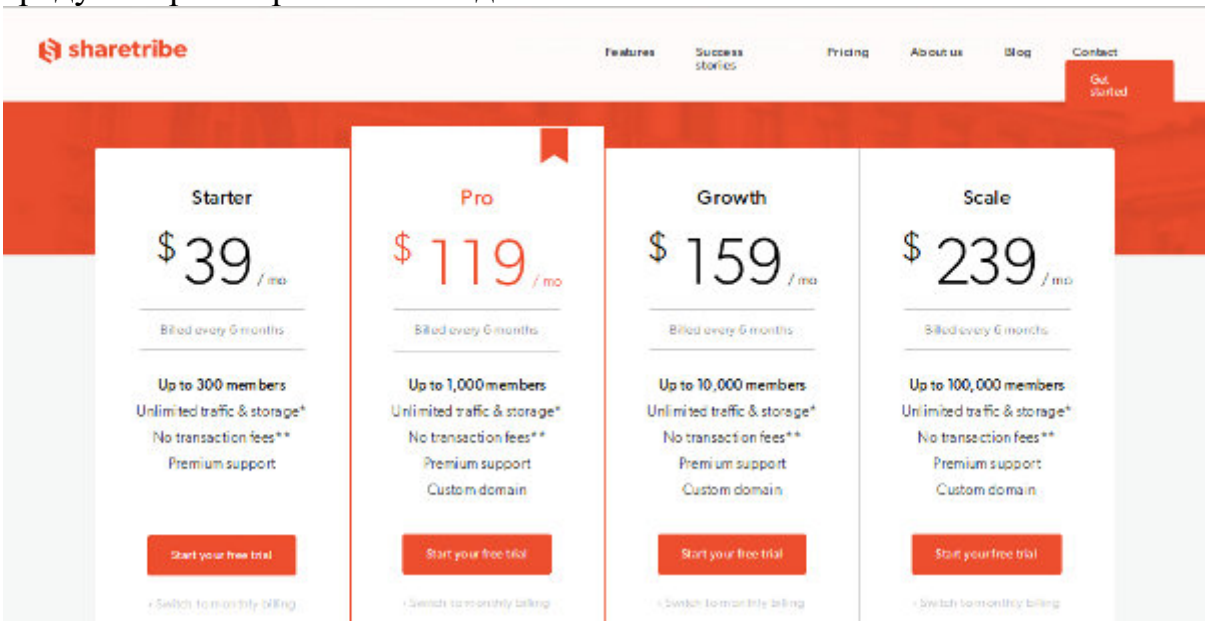
Инвестиции и монетизация

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

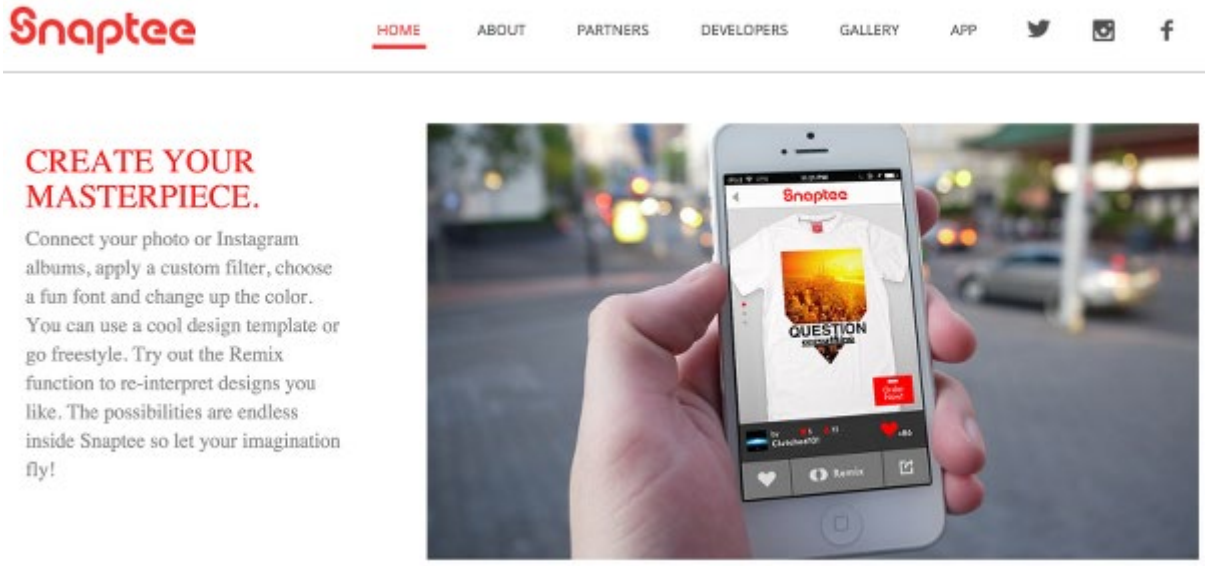
Если говорить про отечественные реалии, то в России есть множество сервисов, дающих персональный домен, простой функционал для онлайн-торговли и т. д. При желании можно продавать свои товары через приложения для социальных сетей и смартфонов, которые создаются за 5 минут посредством простого конструктора.

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

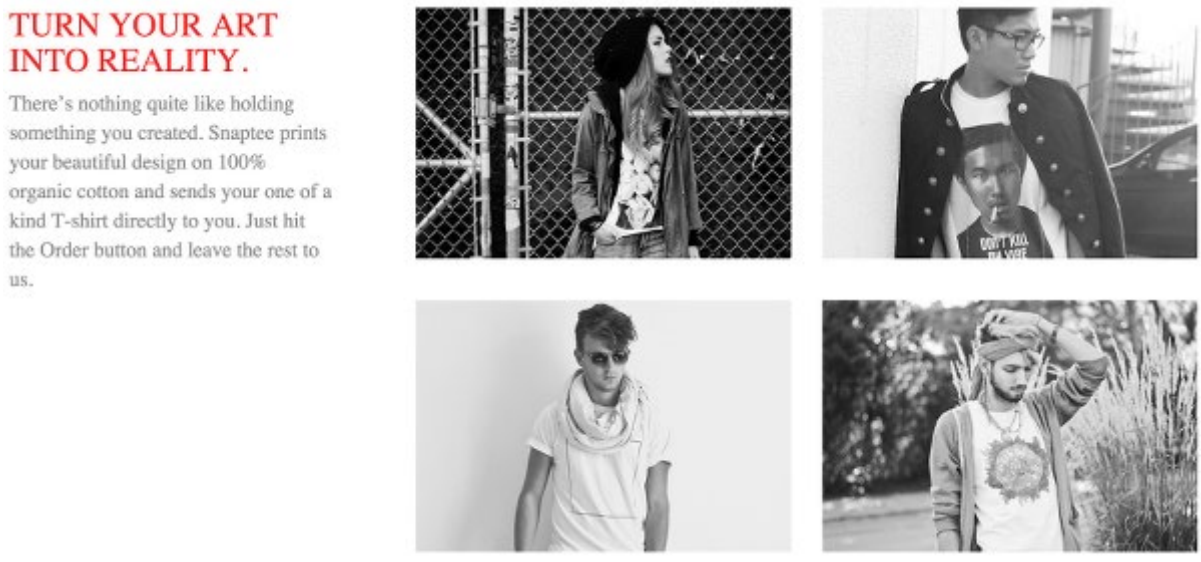
Snaptee — первое мобильное приложение, позволяющем создавать собственный дизайн футболок.



В чем суть предложения?

В основе бизнес-модели лежит оригинальная идея — позволить людям самим разрабатывать дизайн футболок с помощью всего нескольких кликов в смартфоне.

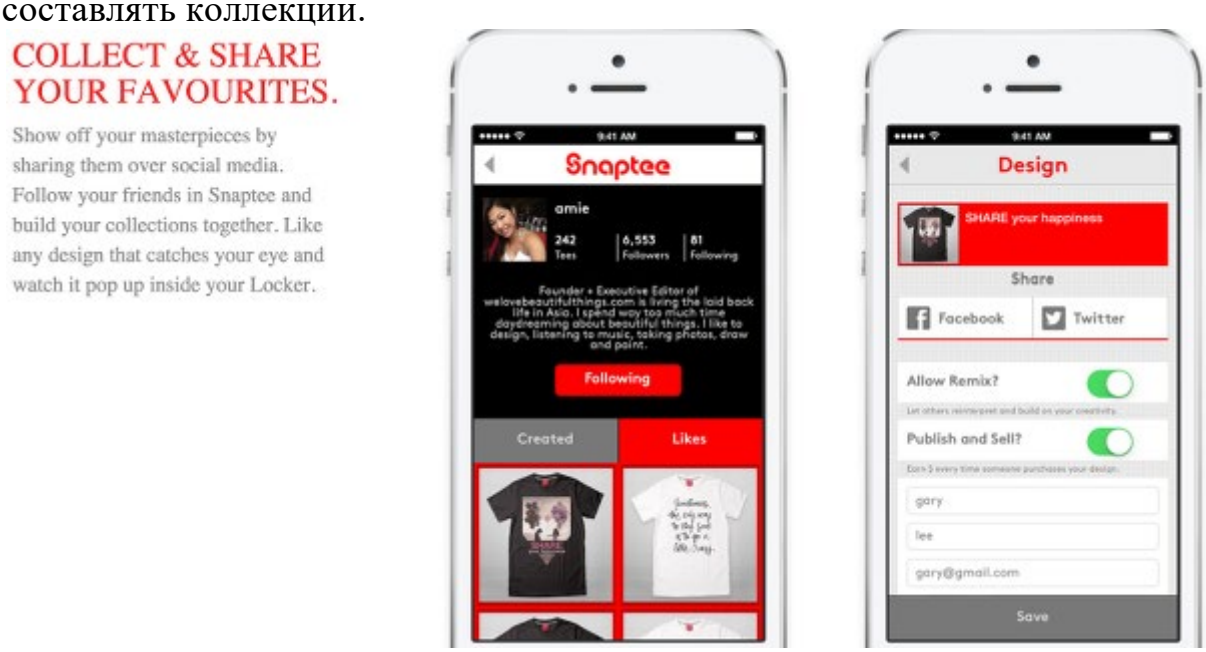
Приложение содержит инструменты для проектирования, заказа и сбыта профессионально выглядящих, авторских футболок. Основатели позиционируют свой ресурс как принципиально новую технологию, призванную дать людям максимальную свободу самовыражения.



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.

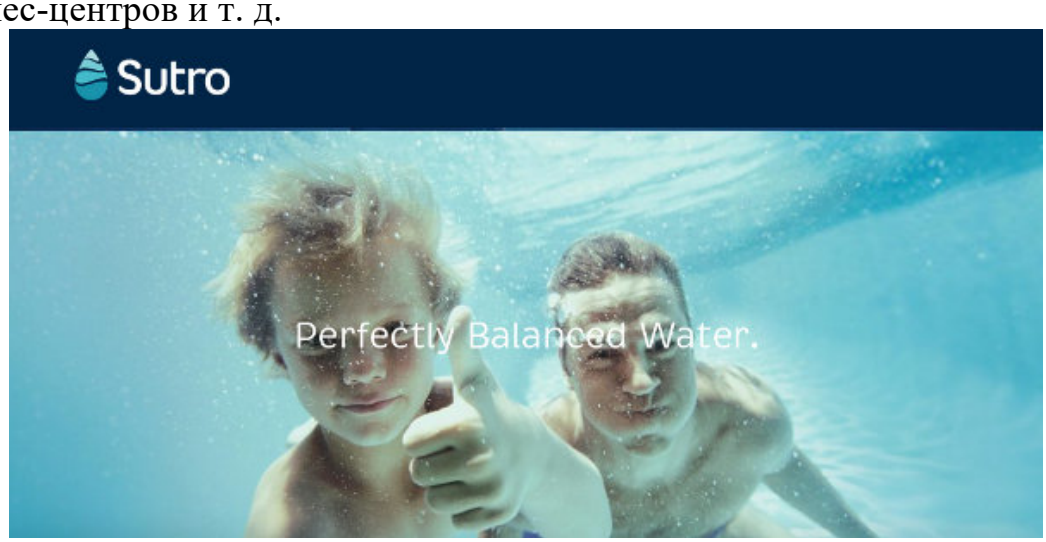
Хонг утверждает, что обновленное приложение получит множество новых функций, способных облегчить людям пользование сервисом. К тому же клиенты получат расширенные возможности для взаимодействия друг с другом посредством комментариев, хэштегов, подписок и прочего. В настоящее время Snaptee насчитывает 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?

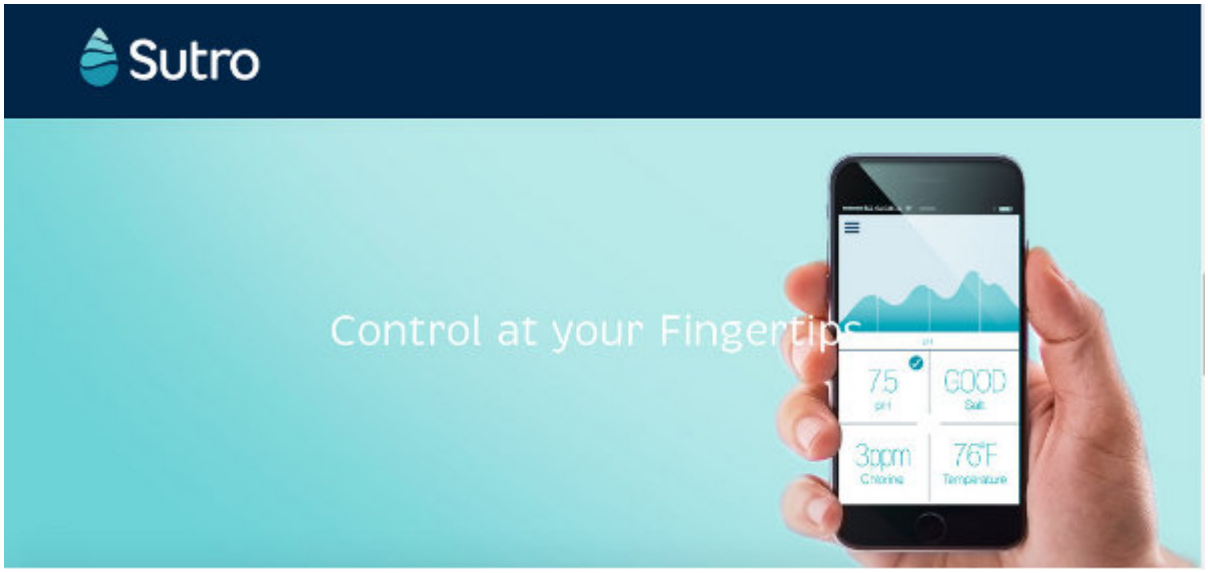
Sutro представляет собой небольшое по размеру устройство, которое плавает на поверхности бассейна, анализируя состав воды и передавая данные посредством Wi-Fi.

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.

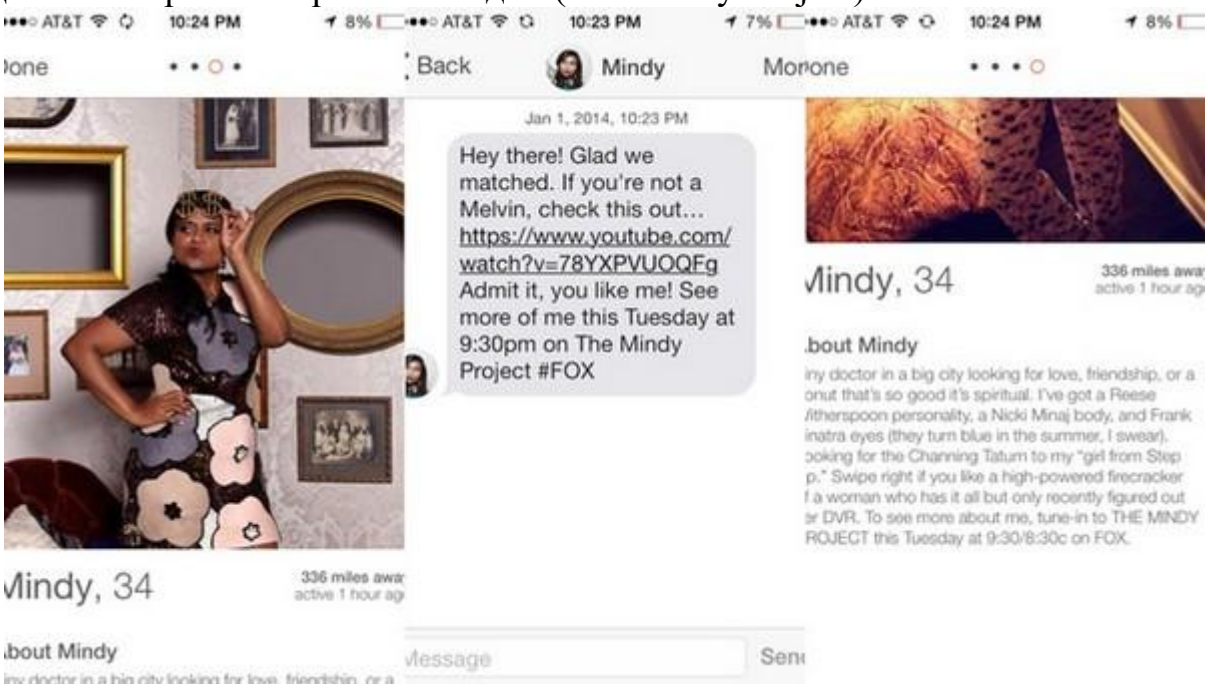
По состоянию на ноябрь 2013 года крупнейшими зарубежными рынками для компании являлись Бразилия и Великобритания. Аудитория приложения в этих странах ежедневно росла примерно на 2%.

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

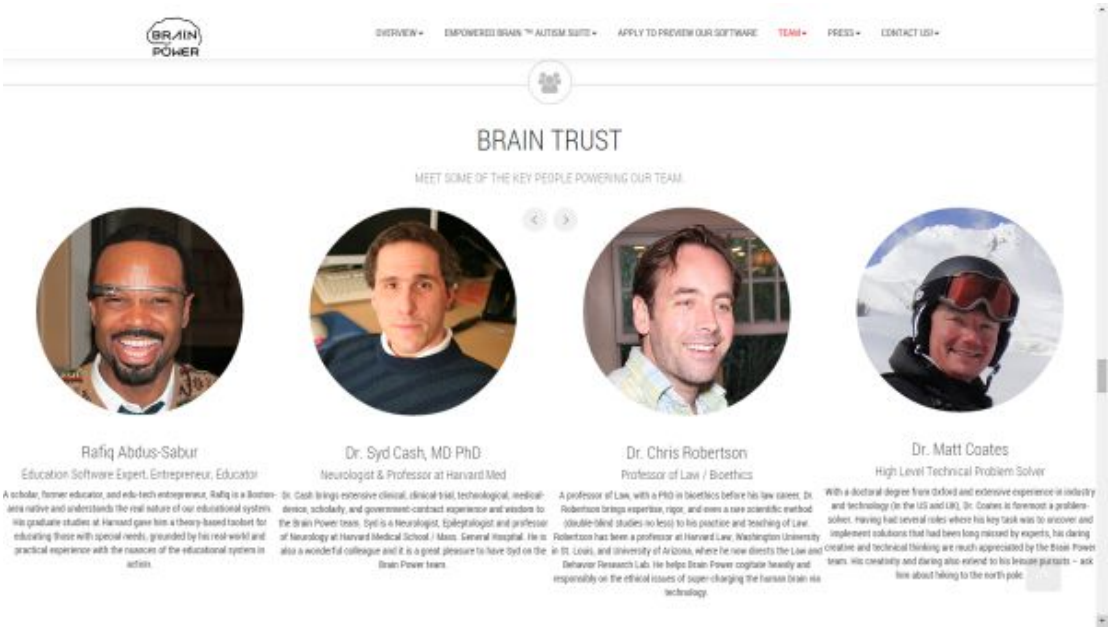
Brain Power основал невролог Нед Сахин (Ned T. Sahin), закончивший Гарвардскую медицинскую школу и Массачусетский технологический институт (MIT). Цель компании — помочь людям в их повседневной жизни посредством соединения компьютерных технологий и достижений неврологии.

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

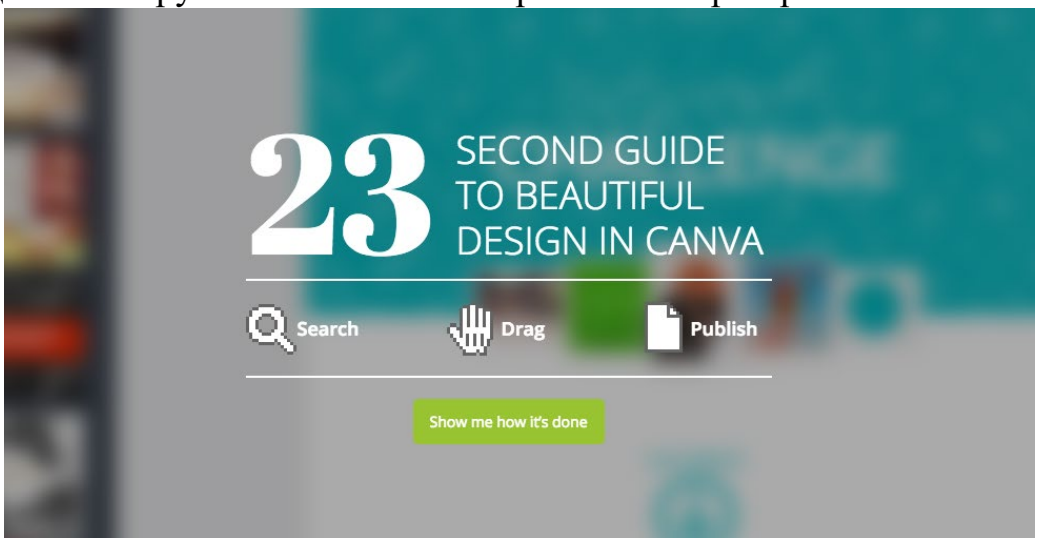
Canva решила так улучшить адаптацию пользователей, чтобы устранить две основные негативные мысли, возникающие у них.

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».

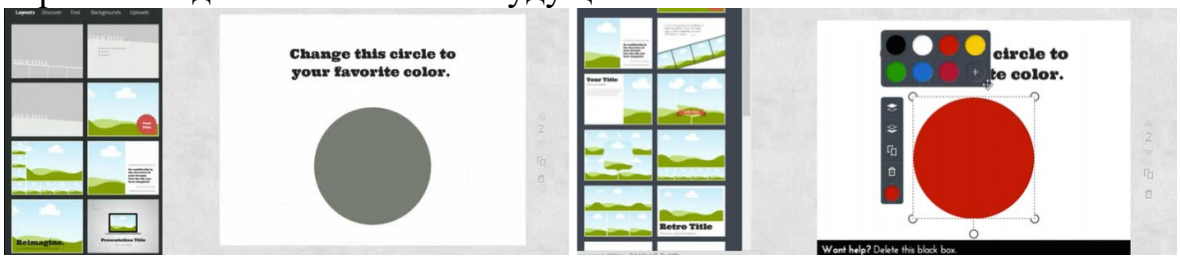
2. Люди не верили, что у них есть талант или навыки дизайнера

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.

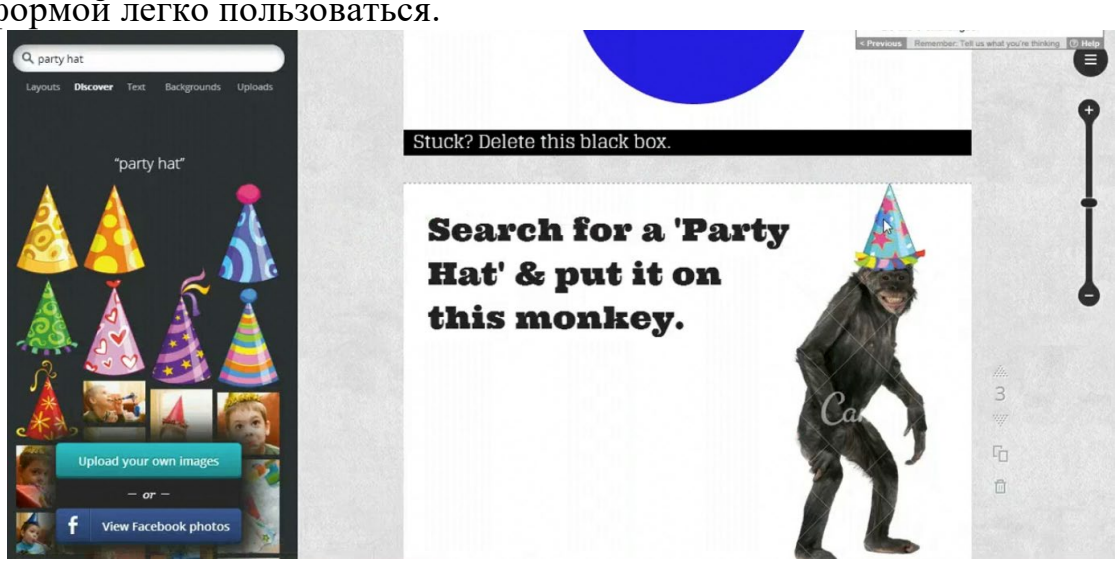
Первое испытание выглядело достаточно легким — изменить цвет круга на экране на любимый цвет пользователя. Один из участников около минуты возился с инструментом, а затем попросил: «Может кто-нибудь мне объяснить, как это делается, потому что я не знаю… Как его изменить? Может, я что-то недопонимаю?». 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.

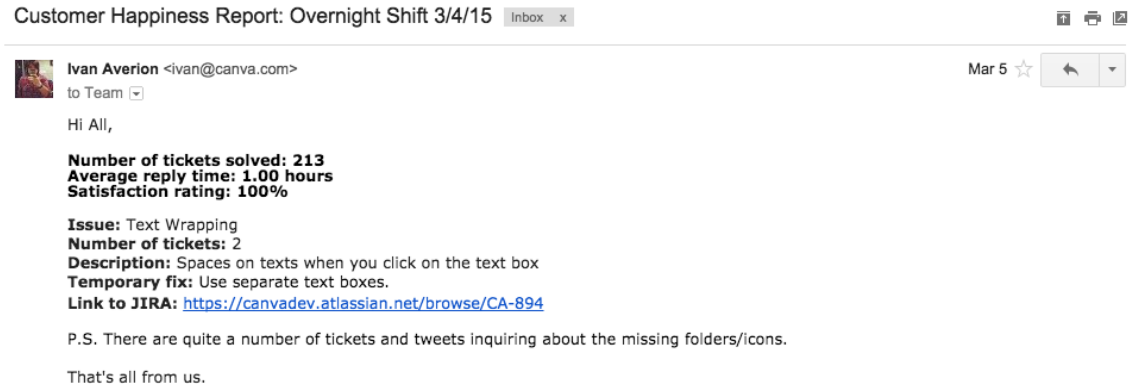
В чем суть работы клиентской службы поддержки компании Canva? Она стоит на нескольких слонах:

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.



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.

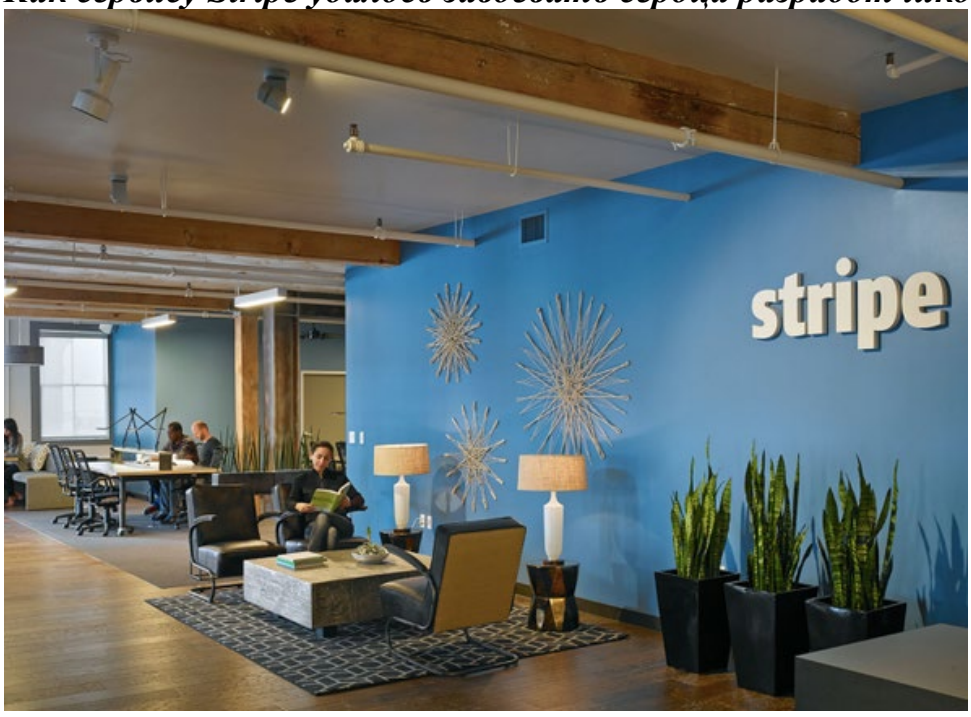
Так слушать или игнорировать ваших пользователей, дающих дельные советы по улучшению вашего сервиса, но часто неуверенных в своих силах? Осторожно пытайтесь делать и то, и другое, помня, что всему есть свое время.

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.

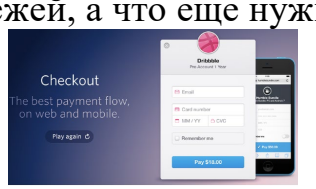
В Stripe постоянно подчеркивают, что выпавшую на их долю ответственность воспринимают очень серьезно — об этом можно судить и по продуктам компании, и по системе поддержки. Создается ощущение, что здесь продумано все: от солидной документации, в которой можно найти ответы почти на все вопросы, детальных 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Управленческие навыки»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 6
III. Тематический план 7
IV. Содержание дисциплины 10
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 11
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 23
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 24
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин 24
Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду. 25
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 25
X. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 26

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины *«Управленческие навыки»* составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Руководство – это воздействие на людей, цель которого в том, чтобы они выполняли работу качественно и в соответствии со стандартом.

Мастерство эффективного руководителя, которым является индивидуальный предприниматель, требует особых усилий и тренировок, направленных на достижение конкретных бизнес-целей. Чтобы этим мастерством овладеть, требуются специальные навыки, которые можно приобрести в результате учебных тренировок. Любому предпринимателю важно:

- знать свой стиль руководства;
- уметь эффективно взаимодействовать с сотрудниками и координировать их деятельность;
- стремиться повышать коммуникативную эффективность и находить подход к каждому сотруднику;
- вырабатывать лидерский стиль взаимодействия с партнёрами;
- учиться разумно использовать время;
- уметь распределять роли в команде с учетом возможностей каждого участника.

Дисциплина *«Управленческие навыки»* включена в систему учебных предметов, обеспечивающих как базовую теоретическую подготовку будущих предпринимателей, так и комплекс практико-ориентированных занятий, помогающих развить необходимые управленческие навыки. С этой целью в рамках дисциплины рассматриваются такие темы, как планирование и организация работы управленца; лидерство и формирование команд; мотивация и развитие персонала; функции и качества руководителя с необходимым набором управленческих компетенций; организация контроля и др.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина *«Управленческие навыки»* ориентирована на повышение эффективности деятельности предпринимателей, включена в учебные планы по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент, входит в вариативную часть Блока 1 учебного плана как дисциплина по выбору.

Дисциплина находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с другими предметами и базируется на знаниях, полученных в процессе освоения дисциплин: «Психологические технологии в управлении бизнесом», «Развитие креативности», «Управление

собственным бизнесом», «Управленческая психология», «Управление человеческими ресурсами», «Поведение потребителей» и др.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины *«Управленческие навыки»* является формирование у бакалавров целостного представления о сущности управления и роли управленческих навыков в деятельности предпринимателя.

Дисциплина позволяет познакомить студентов с инструментами для развития навыков в *принятия управленческих решений*; актуализировать знания об основных теоретических концепциях менеджмента; изучить систему управления и факторы, способствующие развитию навыков эффективного руководителя; сформировать психологические основы для развития навыков эффективного руководителя; содействовать формированию практических навыков управленца и особенностей его восприятия общественностью.

Для достижений поставленных целей у студентов должны быть сформированы следующие компетенции, предусмотренные федеральным государственным стандартом высшего профессионального образования:

- способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений.

Задачи изучения дисциплины:

В соответствие с перечисленными компетенциями в рамках данного курса и рабочей программой дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

Знать:

- основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации, групповой динамики, командообразования, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами;
- типологию власти и лидерства;
- методы и условия принятия решений;
- особенности управления операционной (производственной) деятельностью организаций;
- стратегии управления человеческими ресурсами организаций;
- типы организационных структур и особенности их функционирования;
- классификацию типов управленческих решений.

Уметь:

- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией предпринимательских функций;

- организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач;
- анализировать различные методы мотивации, категории власти использовать знания о методах принятия решения в практике моделируемой профессиональной деятельности;
- планировать организационные мероприятия и выделять этапы процесса принятия рациональных управленческих решений;
- применять методы и средства познания для интеллектуального развития, повышения культурного уровня, профессиональной компетентности;
- использовать психологические методы в управленческой деятельности;
- выделять этапы процесса принятия рациональных управленческих решений.

Владеть:

- навыками целостного подхода к анализу проблем организации;
- современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации;
- методами мотивации труда персонала для эффективного организационного развития;
- методами принятия решений и осуществления поэтапного контроля;
- навыками делегирования полномочий с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия;
- навыками постановки целей и анализа ограничений при принятии
- навыками постановки целей и анализа ограничений при принятии управленческих решений с учетом психологической составляющей.

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 38.04.02 Менеджмент (уровень бакалавриата).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	**ПК-5**	***Знать:*** • условия принятия управленческих решений (З1); • классификацию типов управленческих решений (З2); ***Уметь:*** • выделять этапы процесса принятия рациональных управленческих решений (У1); • применять методы и средства познания для интеллектуального развития, повышения культурного уровня, профессиональной компетентности (У2); • использовать психологические методы в управленческой деятельности (У3). ***Владеть:*** • навыками постановки целей и анализа ограничений при принятии управленческих решений с учетом психологической составляющей (В1); • навыками целостного подхода к анализу проблем организации на всех уровнях управленческой деятельности (В2).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Эффективное руководство	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)	1	1							8	Дискуссия /5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)*
Тема 2. Управление как процесс	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)									8	Доклад /5 ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)*
Тема 3. Постановка задач по технологии SMART	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)	1								8	Ситуационный практикум № 1 /10 ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 4. Организация. Мастерство делегирования	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)	1								8	Эссе /5 Ситуационный практикум № 2 /10 ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы*

[1]ТКУ – текущий контроль успеваемости.
[2]ПА – промежуточная аттестация.

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
											(письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией
Тема 5. Особенности осуществления ситуативного руководства	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)				1					8	Дискуссия /5 Ситуационный практикум № 3 /10 ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 6. Навыки мотивации подчиненных	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)	1								8	Дискуссия /5 Ситуационный практикум № 4 /10 Ситуационный практикум № 5 /10 ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ[1] Форма ПА[2]
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 7. Навыки осуществления контроля деятельности	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)		1		1					8	Дискуссия /5 Ситуационный практикум № 6 /10 ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 8. Навык обратной связи сотрудникам	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)									4	Ситуационный практикум № 7 /10 ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Всего:	ПК-5	**4**	**2**		**2**					**60**	**100**
Контроль, час	**4**										**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	**2**										

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Эффективное руководство

Лидерская и управленческая компетентность руководителя. Развитие лидерского потенциала и управленческой интуиции. Образ эффективного руководителя. Руководитель глазами подчиненного. Руководитель глазами руководителя. Личная эффективность руководителя. Диагностика собственных способностей и навыков к выполнению руководящих функций. Определение собственных зон развития.

Тема 2. Управление как процесс

Понятие управления как процесса. Динамика управленческого цикла. Организация, планирование, мотивация сотрудников, контроль, обратная связь. Принципы и технологии управления другими. Концепции современного менеджмента. Виды управления.

Тема 3. Постановка задач по технологии SMART.

Планирование. Мотивы целеполагания. Методы оперативного планирования. Эффективная постановка краткосрочных целей. Понятие планки цели. Исходные правила при работе с целью. Сущность технологии постановки задач. Критерии формулирования. Анализ измеримости и достижимости целей. Позадачная разбивка целей. Эффективное реагирование на быстрые изменения планов.

Тема 4. Организация. Мастерство делегирования

Организация. Принципы выбора ответственного исполнителя. Формирование договоренностей и составление регламентов. Делегирование: преимущества и риски. Правила делегирования полномочий. Выбор задачи для делегирования. Выбор сотрудника для делегирования. Анализ препятствия на пути делегирования. Встреча с целью делегирования. Матрица Эйзенхауэра. Система ежедневного планирования «Альпы». Основные принципы планирования. Правила составления плана.

Тема 5. Особенности осуществления ситуативного руководства

Понятие ситуативного руководства. Теоретические концепции. Уровни зрелости сотрудников в модели П. Херси и К. Бланшара. Стили руководства: традиционные и современные подходы. Синергетический эффект команды. Модели командного взаимодействия. Командные роли. Пути повышения результативности работы команды.

Тема 6. Навыки мотивации подчиненных

Основные мотивы сотрудников. Идеи и ошибки в мотивации персонала. Инструменты выявления мотивов (наблюдение; тестирование;

личная встреча с сотрудником). Решение оперативных задач как этапы реализации плана личностного роста сотрудника. Основные рабочие мотиваторы эффективного руководителя. Понятие «Удовлетворенность работой» и ее диагностика. Стимулы в копилке руководителя (бесплатные вознаграждения; копилка стимулов; мотивационные слова). Демотивация и ее причины. Поведение сотрудника при демотивации. Работа с демотивированным сотрудником.

Тема 7. Навыки осуществления контроля деятельности

Использование управленческого контроля: его цели и принципы. Виды контроля: предварительный – текущий - финишный. Баланс контроля. Установка на достижение цели, а не поиск виноватых. Правила эффективного контроля и «острые углы». Алгоритм беседы с сотрудником с целью контроля. Основы позитивного контроля. Пружина «Контроль-Ответственность». Модель S.C.O.R.E. Перечень контрольных вопросов и требований для систематического анализа работы. Основные элементы процесса решения проблемы. Проведение дисциплинарной беседы: правила и ограничения.

Тема 8. Навык обратной связи сотрудникам

Цели и функции обратной связи. Критерии эффективности обратной связи. Негативная, позитивная и развивающая обратная связь. Правила конструктивной обратной связи: мастерство давать обратную связь, стимулирующую на достижения и развитие. «Я-высказывание». Алгоритм подачи обратной связи сотруднику. Ловушки оценки. «Враги доверия» руководителя. Правила реагирования на невыполнение задач.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины *«Управленческие навыки»* 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 – 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.

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.

В процессе или в конце лекции студенты могут задавать вопросы преподавателю, чтобы прояснить или уточнить собственное понимание услышанной или прочитанной информации.

Конспектирование в процессе лекции является необходимым условием адекватного восприятия учебного материала.

Конспект – это основа для освоения содержания прослушанной лекции и теоретический ориентир для дальнейшей самостоятельной работы с материалом. 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.

Теоретические насыщенные лекции не всегда легко воспринимаются студентами. 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 начале лекционного цикла преподаватель познакомит с 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.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары проводятся в процессе освоения дисциплины в соответствии с рабочим учебным планом.

Студентам рекомендуется:

- предварительно ознакомиться с перечнем тем докладов, списком литературы
- заранее выбрать тему для подготовки к семинарскому занятию;
- заранее обеспечить возможность подготовить презентацию (7-10 слайдов);

Важно:

- быть готовым ответить на вопросы студентов и преподавателя;
- обеспечить активное участие студентов в дискуссии;
- учесть все замечания, которые сделал преподаватель по окончании доклада;
- получить рейтинговый балл в соответствие с текущим контролем успеваемости.

Презентация выполняется в программе Microsoft PowerPoint (2003-2013) с необходимыми иллюстрациями, рисунками, схемами, графиками.

Пример оформления слайда для выступления на семинаре по теме 1 «Эффективное руководство». *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 проактивную стратегию руководства людьми.*



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

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.

Пример задания для участия в дискуссии по теме 6 «Навыки мотивации подчинённых». *Студенты должны проранжировать ценности организации в нескольких режимах: Я-руководитель и Я-сотрудник. По расчётной формуле определить степень близости полученных результатов с экспертной оценкой и разработать программу повышения мотивации в зависимости от сделанных оценок.*

Задание 1 проранжируйте ценности так, как Вам кажется правильным

ЭР	Организационные ценности	ПР	Разница рангов (d)
	Человеческое признание		
	Владение более полной информацией о состоянии дел в организации		
	Помощь в личных делах		
	Надежность рабочего места		
	Хорошая зарплата		
	Интересная работа		
	Возможность подъёма по служебной лестнице		
	Поддержка начальника		
	Хорошие условия труда		
	Справедливая критика		

ЭР – экспертный ранг; ПР – персональный ранг

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.

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.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

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.

Пример задания ситуационного практикума по теме 6 «Навыки мотивации подчинённых». Раздел «Основные рабочие мотиваторы эффективного руководителя». *Студенты анализируют признаки реактивной и проактивной речи как одного из факторов эффективного руководства. Оценивают собственные вербальные привычки, прогнозируют результаты использования той и другой модели для мотивации сотрудников. Оценивают собственные словесные штампы.*

Мотивация персонала: проактивная стратегия

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

РЕАКТИВНАЯ РЕЧЬ	ПРОАКТИВНАЯ РЕЧЬ
Я ничего не могу поделать	Посмотрим, какие есть возможности
Вот такая я есть	Я могу выбрать другой подход
Он так меня раздражает	Я контролирую свои чувства
Они не согласятся на это	Я могу …
Мне придётся это сделать	Я приму соответствующие решения
Я не могу …	Я выбираю …
Я вынужден …	Я предпочитаю …
Если бы только … Если бы, да, ко бы …	Я сделаю …
Это не от меня зависит	Я могу решить это!
Это они виноваты	Какова моя роль в этом?
Это не я!	Я начну с себя!
Я один тут всем занимаюсь …	Каждый вносит свой важный вклад
Я не хочу с ним иметь дело, потому, что …	Я уважаю его мнение и пытаюсь его понять
Я и так все знаю	Я хочу узнать больше
Не надо меня учить	Я буду развиваться и учиться
Есть два мнения: моё и неправильное	Каждый имеет право на свою точку зрения
Я не буду это даже слушать	Я прислушаюсь к любому мнению
Мне это не надо	Я хочу быть лучше и приму это к сведению
У меня большой опыт, поэтому …	Опыт других может быть мне полезен
Я не буду это делать потому, что …	Я попробую, т.к. возможность
Все вокруг дураки, они меня не понимают …	Почему я так думаю, может дело во мне?
Он виноват, он сделал это не так …	В чём суть ситуации, как я могу повлиять?
Клиент плохой, не продает, не рекомендует, не хочет!	Что я могу сделать для увеличения продаж, какова моя роль в этом?
Клиенты виноваты, они не могут!	Чем я могу им помочь?
Я уже сто раз говорила, я уже ходила, я приказывала, это бесполезно …	Что нужно сделать, каков мой результат, что ещё я могу сделать, какие есть варианты?

80

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 организации самостоятельной работы

Данная форма работы направлена на самостоятельное изучение обучающимися отдельных вопросов по темам учебной дисциплины.

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

В процессе выполнения самостоятельной работы обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Работа с учебно-методической 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.

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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Эффективное руководство	Развитие лидерского потенциала и управленческой интуиции. Руководитель глазами подчиненного. Руководитель глазами руководителя. Диагностика собственных способностей и навыков к выполнению руководящих функций. Определение собственных зон развития.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе	1.Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843 (дата обращения: 20.01.2022).	Дискуссия ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)*
Тема 2. Управление как процесс	Динамика управленческого цикла. Организация, планирование, мотивация сотрудников, контроль, обратная связь. Принципы и технологии управления другими. Виды управления.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе	1.Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей	Доклад ***Баллы учитывают:*** *Ответы на вопросы (письменные, устные)*

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843 (дата обращения: 20.01.2022).	
Тема 3. Постановка задач по технологии SMART	Мотивы целеполагания. Методы оперативного планирования. Эффективная постановка краткосрочных целей. Понятие планки цели. Исходные правила при работе с целью. Критерии формулирования. Анализ измеримости и достижимости целей. Позадачная разбивка целей. Эффективное реагирование на быстрые изменения планов.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе	1.Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843 (дата обращения: 20.01.2022).	Ситуационный практикум ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 4. Организация. Мастерство делегирования	Принципы выбора ответственного исполнителя. Формирование договоренностей и составление регламентов. Правила	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной	1.Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN	Эссе Ситуационный практикум ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные)*

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	делегирования полномочий. Анализ препятствия на пути делегирования. Встреча с целью делегирования. Матрица Эйзенхауэра. Система ежедневного планирования «Альпы». Правила составления плана.	работе	978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843 (дата обращения: 20.01.2022).	*Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 5. Особенности осуществления ситуативного руководства	Теоретические концепции. Уровни зрелости сотрудников в модели П.Херси и К.Бланшара. Модели командного взаимодействия. Командные роли. Пути повышения результативности работы команды.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе	1.Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт].	Дискуссия Ситуационный практикум ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			— URL: https://urait.ru/bcode/498843 (дата обращения: 20.01.2022).	
Тема 6. Навыки мотивации подчиненных	Идеи и ошибки в мотивации персонала. Инструменты выявления мотивов (наблюдение; тестирование; личная встреча с сотрудником). Основные рабочие мотиваторы эффективного руководителя. Понятие «Удовлетворенность работой» и ее диагностика. Демотивация и ее причины. Поведение сотрудника при демотивации.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе	1.Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843 (дата обращения: 20.01.2022).	Дискуссия Ситуационный практикум Ситуационный практикум ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*
Тема 7. Навыки осуществления контроля деятельности	Использование управленческого контроля: его цели и принципы. Баланс контроля. Установка на достижение цели, а не поиск виноватых. Правила эффективного контроля и «острые углы». Алгоритм беседы с сотрудником с целью контроля. Пружина	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе	1.Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970 (дата обращения: 20.01.2022).	Дискуссия /5 Ситуационный практикум ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	«Контроль-Ответственность». Перечень контрольных вопросов и требований для систематического анализа работы. Основные элементы процесса решения проблемы.		2. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843 (дата обращения: 20.01.2022).	
Тема 8. Навык обратной связи сотрудникам	Цели и функции обратной связи. Критерии эффективности обратной связи. Негативная, позитивная и развивающая обратная связь. Правила конструктивной обратной связи: мастерство давать обратную связь, стимулирующую на достижения и развитие. «Я-высказывание». Алгоритм подачи обратной связи сотруднику. Ловушки оценки. «Враги доверия» руководителя. Правила реагирования на невыполнение задач.	Работа в Электронной библиотеке Академии, порталах сети Интернет Подготовка к самостоятельной работе	1.Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843 (дата обращения: 20.01.2022).	Ситуационный практикум ***Баллы учитывают***: *Ответы на вопросы (письменные, устные) Решение кейса с последующей дискуссией*

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02345-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488970

2. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Е. И. Рогов [и др.] ; под общей редакцией Е. И. Рогова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03827-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/498843 .

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&id=81647

2. Розин, М. Успех без стратегии: технологии гибкого менеджмента : практическое пособие : [16+] / М. Розин. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 332 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=81682

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

Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
Словарь-справочник по психологии управления персоналом.	http://psyfactor.org/personal0.htm
Тематический портал – подборка информации для предпринимателей по работе с персоналом.	http://www.hrm.ru/
Сайт журнала «Управление персоналом».	http://www.top-personal.ru
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

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплин

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);

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 Академии.

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 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/

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. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «*Управленческие навыки*» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
1.	Доклад	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы. Используется для формирования навыков публичного обсуждения профессиональных вопросов. Подготовка доклада осуществляется в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы. Представляется на семинаре с обязательной презентацией (7-10 слайдов). Продолжительность доклада 5-7 мин., после чего следует его обсуждение.	10-5 баллов – доклад выполнен в соответствии с требованиями: 5-6 правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильные ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся; 4 балла – 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; 3 балла – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал затруднения при ответе на вопросы преподавателя и обучающихся; 1-2 балла – доклад выполнен не по существу вопроса, докладчик не смог ответить на вопросы преподавателя и/или обучающихся 0 баллов - доклад не сделан вообще	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки	Критерии оценивания компетенций
2.	Ситуационный практикум	Одна из интерактивных форм обучения, предполагающая работу в микро-группах. Оценивается по результатам обсуждения экспертного заключения, сделанного лидером группы. Продолжительность работы по подготовке заключения – 15 минут, обсуждение каждого заключения 5 минут.	8-10 баллов – доклад содержит развернутые ответы на все сформулированные вопросы, лидером команды (микро-группы) даны исчерпывающие ответы на вопросы представителей других команд; 5-7 баллов – доклад содержит развернутые ответы на большинство сформулированных вопросов, лидером команды (микро-группы) даны краткие ответы на вопросы представителей других команд; 1-4 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 вопросы, лидером команды (микро-группы) не даны корректные ответы на вопросы представителей других команд	ПК-5 (З1, З2, У1, У2, У3, В1, В2)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет / ПК-5	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание № 1 – теоретический вопрос на знание базовых	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	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).	**«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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

Темы докладов:

1. Организация как объект управления.
2. Факторы эффективного управления.
3. Характеристика современного руководителя.
4. Динамика управленческого цикла.
5. Принципы и технологии управления другими.
6. Виды управления.

Типовое задание к ситуационным практикумам.
Ситуационный практикум № 1.

Начальник участка говорит: «Алексей, ты знаешь? Вот там, вон, в главном корпусе, пойдешь, вон там, ну понял? Там вот, гм, да, здесь, лежит. Возьми. Принесешь сюда. Потом, ну, там обработаете. Понял, да? Потом мне покажешь».

Задание:

1. Что представляет собой поведение руководителя в данной ситуации? Чем оно обусловлено?
2. Какие последствия такое поведение будет иметь для управления сотрудниками в целом?
3. Проанализируйте ситуацию, разработайте план коррекционных мероприятий.

Ситуационный практикум № 2.

Администратор кафе «Воды Логидзе» Матильда внимательно оценила себя и свою смену и решила, что она должна делегировать подчиненным больше своих обязанностей по следующим причинам.

1. Она работает 60 часов в неделю вместо 40.
2. Из-за большой нагрузки и попыток успеть все вовремя у нее сложились очень напряженные отношения с некоторыми подчиненными.
3. Она плохо спит из-за постоянных волнений и усталости.
4. Она понимает, что, занимаясь всем, она не успевает заниматься самым главным — развитием и управлением кафе.

Прошлой ночью она потратила три часа, пытаясь составить список обязанностей, которые она могла бы делегировать семерым своим подчиненным.

1. Еженедельный отчет, подготовка которого занимает пятьдесят минут.

Этот отчет можно было бы легко поручить Изольде, но тогда Изольда познакомится с некоторыми цифрами выплат и взаиморасчетов с поставщиками, которые до этого времени не были известны сотрудникам. Хотя в этих сведениях и нет секрета, Матильда чувствует, что она может потерять контроль, если все будут знать, что происходит.

2. Ежедневные совещания, которые Матильда всегда с удовольствием проводит.

Грета с радостью взялась бы за них — возможно, она бы проводила их даже лучше, чем Матильда. Но Матильда хотела бы оставить эту работу себе, так как эти совещания, по ее мнению, сближают ее с подчиненными и упрощают общение. Эти совещания занимают обычно около часа.

3. Ежедневная инвентаризация.

Инвентаризация занимает полтора часа. Матильда уже пыталась делегировать эту работу, но это всегда заканчивалось тем, что она забирала ее назад, так как ворчание подчиненных раздражало ее больше, чем возможность сделать эту работу самой. Кроме того, подсчеты иногда оказывались неверными, и ей все равно приходилось самой переделывать

всю работу. Б принципе, как кажется Матильде, необходимо передать эту работу Давиду.

4. Отсылка по компьютерной сети заказа поставщикам.

Заказ необходимо отсылать каждый день в 16.00. Всего поставщиков трое. Матильда отказалась делегировать эту работу, так как, если заказ сделан недостаточно аккуратно, то она получит выговор от г-на Кинзмараулина (начальника). Арнольд делал бы заказы с большим удовольствием, и у него на это есть время.

5. Повседневная 10-минутная доставка специального отчета **в** главный офис.

Матильда оставила эту работу себе, так как это дает ей возможность выпить чашечку кофе и «поиграть немного в политику»: прояснить обстановку в компании, послушать сплетни, пообщаться с другими менеджерами среднего (а иногда и высшего) уровня.

6. Принятие дисциплинарных мер.

Матильда должна принять некоторые дисциплинарные меры по отношению к служащему, постоянно опаздывающему на работу. Матильда с радостью бы передала это Вахтангу.

7. Подготовка ежемесячного отчета.

Отчет подробно отражает достигнутые цели и задачи и содержит в себе комментарии к достигнутым результатам. Матильда всегда делала это сама, причины, по которой она не могла бы делегировать эту работу или часть ее, — нет. Можно предположить, что Тамара справилась бы с этим. Составление отчета занимает четыре часа.

8, Рекомендации по зарплате.

Матильда также должна подготовить рекомендации по зарплате на следующий год, и она считает, что Гоша смог бы помочь ей в этом.

Следует л и Матильде делегировать все восемь обязанностей? Какие именно, если таковые имеются, ей следует оставить себе? Что еше ей следует принять во внимание? Помогите Матильде принять решение, имея в виду следующие цели:

1) сэкономить Матильде как можно больше времени;
2) освободить ее от незначительных обязанностей;
3) улучшить производительность и работу кафе;
4) поднять имидж Матильды как администратора.

Ситуационный практикум № 3. **«Виртуальный отдел»**

Задание:

1. Прочитайте кейс, распределите задачи на основе критериев «Важно/Срочно», определите задачи для делегирования сотрудникам.

2. Определите уровень профессиональной зрелости подчиненных, распределите задачи.

3. Спланируйте деятельность своего подразделения и отразите план на флипчарте.

Вы – руководитель подразделения. Сегодня среда. В понедельник вы улетаете на всю последнюю неделю месяца в командировку и будете

недоступны для связи. Вы смотрите на свой календарь и понимаете, что в первые три дня следующего месяца, после возвращения из командировки, стоит столько задач, что не хватит времени справиться с ними в одиночку. Некоторые из задач имеют четкую дату, другие должны быть реализованы в первые три дня. Вам необходимо принять решение, что вы можете делегировать подчиненным, чтобы успешно отработать эти три дня и не ударить в грязь лицом перед своим руководством.

Ваши задачи:

Подготовить к Собранию презентацию о деятельности подразделения в прошедшем году и предложения по развитию вашего направления в текущем году. Дата: 3 число.

Подготовить и провести собрание отдела по разъяснению сотрудникам новых корпоративных ценностей компании. Дата: не определена.

Организовать и провести стажировку трех новых сотрудников. Дата: 1 число.

Подать информацию о потребностях подразделения в обновлении: мебель и IT. Дата: 2 число

Вам необходимо подготовить списки на годовое премирование сотрудников для передачи на утверждение руководителю. Дата: 2 число

Срочно организовать обучение всех сотрудников работе в новой системе Out Kook (через 10 дней эта программа будет стоять на всех компьютерах, а 99% сотрудников не знает, как в ней работать). Дата: не определена

Участие в стратегической сессии «Стратегия развития компании на следующий год» (можно продвинуть свои идеи, узнать перспективные направления развития компании). Дата: 2 число

У вас появилась информация, что несколько ваших сотрудников, в последнее время регулярно опаздывают к началу рабочего дня (важно выяснить причину и принять меры по восстановлению дисциплины). Дата: не определена.

Участие в рабочей группе по проведению корпоративных праздничных мероприятий: «Летний день». Дата: 1 число.

Запланирована встреча с вашим руководителем, на котором вы хотите обсудить перспективы вашего карьерного роста. Дата: 1 число.

Вам необходимо проверить качество и точность выполнения текущих задач вашими сотрудниками – около 20 документов. Дата: не определена.

Вам поступил сигнал от Других подразделений компании, с которыми вы взаимодействуете, что двое ваших сотрудников постоянно допускают ошибки в работе. Дата: не определена.

Один из сотрудников, выполнявших самый сложный участок работы, объявил, что через 10 дней ложиться в больницу и будет отсутствовать 2 недели. Дата ухода на больничный: 1 число.

Ваши сотрудники:

Алексей – ваш заместитель. Стаж работы в подразделении 4 года. На период вашего отсутствия постоянно оставляете его Исполняющим обязанности начальника отдела. Вы считаете Алексея своим преемником. Вам импонирует не только то, что он отлично знает работу подразделения, но и постоянно повышает свою квалификацию, регулярно посещает тренинги.

Борис – специалист. Недавно в отделе – полгода. Но за это время успел стать душой коллектива. Раньше он работал в компании, которая занималась организацией корпоративных мероприятий. Помимо хороших результатов работы, активно участвует во всех событиях коллектива.

Валентина – специалист. Стаж работы в компании – 6 лет. Успела поработать и в Фронт-офисах, и в ЦО. Всегда откликается на просьбу руководства поработать сверхурочно. Другие сотрудники часто обращаются к ней за советом. Недавно прошла тренинг по Наставничеству.

Диана – Старший сотрудник. Стаж работы в подразделении 2 года. Хорошо знает свою работу, но негативно воспринимает дополнительную нагрузку. Считает, дополнительные обязанности должны вознаграждаться.

Евгений - специалист. Работает в подразделении 1 год. Состоит в кадровом резерве компании. Амбициозен, любит соревнования, мероприятия, которые позволяют ему проявить свой лидерский потенциал.

Жанна – специалист. Стаж работы в подразделении 2,5 года. Обладает колоссальной работоспособностью, обучаемостью. Неоднократно осваивала новые направления деятельности в чрезвычайно короткие сроки и всегда успешно.

Игорь – специалист. Работает в подразделении – 3 года. Давно перерос свою должность, но не хочет уходить из отдела – нравится атмосфера, направление деятельности. Чтобы сотрудник не «заскучал» вы вовлекаете во все временные проекты, которые реализует ваше подразделение. Для вас он незаменимый проектный менеджер.

Вариант 2.

Кейс № 1 Руководитель	**Кейс № 1 Сотрудник**

Кейс № 1 Руководитель	Кейс № 1 Сотрудник
Инструкция для руководителя: Приближается Новый год (остался 1 месяц), который вы отмечаете всем коллективом отдела. Вы хотите, чтобы у новогоднего вечера была интересная концепция и обязательно костюмы, концертные номера, подарки, награждение лучших сотрудников, лотерея. Но кому поручить? Перед Новым годом, как всегда, очень много работы. Месяц назад в коллективе появился новый сотрудник: энергичный, жизнерадостный, берется за любую работу, полон сил и энтузиазма. Именно такой организатор корпоративного праздника вам и нужен. **Задача:** Определите уровень зрелости сотрудника, относительно задачи, поставьте задачу сотруднику, используя алгоритм постановки задач и критерии СМАРТ Если вы почувствуете необходимость – придумайте все дополнительные условия, которые вам потребуются вам для проведения данной беседы. Исходите из вашей реальной практики начальника отдела/смены.	**Инструкция для сотрудника:** Месяц назад вы пришли работать в отдел. Вы человек энергичный, жизнерадостный, беретесь за любую работу, полны сил и энтузиазма. Конечно, у вас еще недостаточно опыта, но вы готовы много работать и доказать, что руководство не ошиблось, взяв вас в отдел. Ведите себя максимально, естественно, так, как обычно это делают ваши сотрудники.

Ситуационный практикум № 4. Мотивация в «Альфа-банке»[3]

М.А. Малыхина — начальник Управления кадров, зарплаты и трудовых отношений «Альфа-банка» заявляет, что риск потери квалифицированного персонала рассматривается банком как один из основных. В связи с этим «Альфа-банк» постоянно проводит мониторинг рынка заработных плат, совершенствует систему вознаграждений, чтобы оплата труда специалистов банка была конкурентоспособной и не приводила к текучести кадров.

В ноябре 1999 г. была введена в действие система функционально-должностной иерархии. Суть системы в следующем. Все подразделения банка объединены в подгруппы в зависимости от степени их участия в бизнес-процессе, для всех должностей в подразделениях одной подгруппы разработаны минимальные и максимальные границы вознаграждения. В разных подгруппах эти границы для одной и той же должности могут быть различны.

На основании этих границ для каждого подразделения банка утверждается фонд заработной платы. Руководитель подразделения в рамках утвержденного фонда устанавливает фактическое вознаграждение каждому работнику. Система иерархии гибкая, позволяющая ориентироваться на изменения условий рынка труда. Это дает возможность, анализируя текучесть кадров и постоянно проводя мониторинг рынка заработной платы, производить корректировку и границ вознаграждения, и фактической зарплаты.

[3] См.: Интервью с М. А. Малыхиной — начальником Управления кадров, зарплаты и трудовых отношений «Альфа-банка» //Управление персоналом. - 2000. -№ 10. - С. И.

Среди моральных стимулов разработана система корпоративных кругов банка. Созданы три корпоративных круга. В каждый круг попадают работники, должность которых занимает определенный уровень должностной иерархии. Для различных корпоративных кругов разработаны различные компенсационные пакеты, которые включают не только вознаграждение, но и медицинскую страховку и установление лимита на пользование мобильным телефоном, корпоративной картой, наличие или отсутствие персонального автомобиля. Для каждого корпоративного круга есть свой корпоративный значок, выполненный из драгоценных металлов. Есть и значки для всех работников банка, независимо от принадлежности к корпоративному кругу. Это корпоративный значок. Его обязаны носить только те, кто непосредственно работает с клиентами. Тем не менее практически все работники банка носят свой значок.

Начиная со II квартала 2000 г. в банке организован конкурс между региональными подразделениями. Основная цель конкурса — повышение эффективности работы подразделений филиальной сети.

По итогам конкурса выявляются лучшие подразделения, у которых, как правило, не только бизнес-процессы на высоком уровне, но и хорошие отношения в коллективе, грамотно организованная работа. Такой опыт достоин поощрения и развития.

Кроме того, смысл этого мероприятия заключается в том, чтобы сотрудники всех подразделений были в курсе банковских дел, ощущали себя единой командой, воспринимали банк как целостный организм, видели, какие подразделения добиваются высоких финансовых результатов.

Победители квартального конкурса награждаются дипломами.

В конце года по итогам конкурса предполагается присваивать звание «Лучший филиал года». «Альфа-банк» вводит также новую форму поощрения — деловое поощрение. По результатам кредитной работы лучшие филиалы будут наделены значительными полномочиями по кредитованию без письменного согласования с Центральным офисом. Весь ход конкурса широко освещается в корпоративной газете «Альфа-навигатор». Победители конкурса также поощряются материально. Для этого Правлением банка выделены дополнительные средства.

Наряду с системой централизации и функционального управления всем работникам и подразделениям с учетом ведения бизнеса предоставляется большая степень самостоятельности. Каждый сам выбирает лучшие, по его мнению, пути решения поставленной задачи. Главное — результативность, а тут как раз контроль достаточно жесткий. Самостоятельность и ответственность — основные критерии оценки работы.

В Управлении кадров создан отдел подготовки кадров, который разработал «Концепцию организации комплексной системы обучения

работников ОАО «Альфа-банк». Эта система позволяет решать следующие задачи в области повышения квалификации работников:

- определение потребности и осуществление обучения специалистов банка на уровне международных банковских стандартов с использованием новейших методик и технических средств обучения;
- организация регулярного обмена опытом по различным направлениям деятельности между подразделениями Центрального офиса и региональными подразделениями банка;
- создание различных систем оценки и аттестации персонала.

При обучении работа ведется по многим направлениям. Прежде всего это корпоративное обучение.

Филиальная сеть банка достаточно обширна, поэтому во всех филиалах в рамках одного функционального направления деятельности возникают одни и те же проблемы. Чтобы помочь региональным специалистам в их решении, а также провести обмен опытом, проводятся так называемые круглые столы. Они представляют собой регулярные семинары-совещания по функциональным направлениям деятельности для специалистов региональных подразделений и подразделений Центрального офиса.

«Альфа-банк» приглашает к участию в этих семинарах ведущих специалистов Центрального банка РФ, Министерства по налогам и сборам РФ, Высшего Арбитражного суда РФ и других государственных органов с целью консультирования специалистов банка по различным вопросам.

Ежегодно проводится конференция руководящего состава работников банка, в которой принимают участие ведущие менеджеры всех подразделений как Центрального офиса, так и региональных.

На ней определяются стратегические направления развития банка, происходит обмен мнениями по всем направлениям его деятельности. С докладами выступают все члены Правления банка и руководители структурных подразделений.

В рамках корпоративного обучения проводятся комплексные программы для специалистов ведущих бизнес-подразделений банка (тренинги по технике продаж, технике привлечения клиентов и т.п.).

Был организован и проведен корпоративный тренинг-семинар для секретарей «Психология делового общения. Делопроизводство».

Специалисты банка принимают активное участие в международных симпозиумах, семинарах и конференциях, проводимых ведущими западными обучающими и консультационными компаниями.

Другим важным направлением корпоративного обучения являются стажировки специалистов региональных подразделений банка в Центральном офисе. Штат консультантов сформирован из лучших специалистов функциональных подразделений банка.

Процесс стажировки включает ознакомление с регламентной базой, обучение банковским технологиям, оценку по результатам обучения. Труд консультантов дополнительно оплачивается в соответствии с затраченным

временем. И хотя на региональные подразделения, в связи с этим ложатся дополнительные затраты, они готовы их нести, так как видят реальную пользу стажировок.

Налажена обратная связь со стажирующимися: проводится обязательное анкетирование участников стажировок, где они оценивают как мастерство консультантов, так и качество преподаваемого материала. Через 2 мес. после окончания стажировки оценку работы специалиста дает руководитель регионального филиала в виде заключения, направляемого в отдел подготовки кадров, в котором оценивает качество подготовки специалиста, какие технологии удалось ему внедрить в филиале, какие нет и почему. Продолжительность стажировки не более двух недель.

Однако далее консультант несет в течение двух месяцев ответственность за своего подопечного. Он курирует его деятельность, оказывает профессиональную помощь. Если у специалиста в региональном филиале возникают какие-то неразрешимые коммуникационным путем проблемы, то консультант выезжает в регион.

«Альфа-банк» не только подбирает себе специалистов, но и воспитывает своих. Благодаря постоянному созданию новых филиалов и дополнительных офисов в банке открываются новые вакансии, которые занимают специалисты, проявившие себя наиболее профессионально, имеющие опыт работы, развивающие свои навыки и умения. Специалисты банка назначаются во вновь открывающиеся филиалы и дополнительные офисы на более высокие позиции. Существует специальная программа «Альфа- Шанс». В рамках этой программы четыре года назад банк, проведя конкурс, отобрал наиболее способных выпускников, закончивших школу в регионах России, и предоставил им возможность получить высшее образование в любых лучших высших учебных заведениях Москвы. Таких победителей было 18 человек. Все годы учебы банк не только оплачивал им обучение и жилье в Москве, но и платил стипендию. Каждый год Управление кадров организовывало этим студентам практику в различных подразделениях банка. Проходя все ступени банковской лестницы — от курьера до специалистов ведущих бизнес-подразделений, получая знания в лучших столичных вузах и обладая незаурядными природными способностями, эти ребята стали высококлассными специалистами. Кроме того, проходя практику в банке, они впитали в себя все элементы корпоративной культуры банка, стиль и дух его работы. В настоящее время несколько человек окончили учебу и приняты на работу в банк.

Вопросы для обсуждения ситуации

1. Опишите систему морального стимулирования работников «Альфа-банка». Какие формы морального стимулирования, по вашему мнению, являются наиболее эффективными? Почему?
2. Каким образом и в какой степени мотивационная политика «Альфа-банка» удовлетворяет потребности иерархии А. Маслоу?

3. Основываясь на теории мотивации Ф. Герцберга, выделите «гигиенические факторы» и «мотиваторы», используемые «Альфа-банком». Каковы они?

4. Возможен ли успех подобной мотивационной программы в небольших организациях, в других отраслях?

Ситуационный практикум № 5

Заполните таблицу, указав в ней 1-2 причины возникновения и соответствующие рекомендации по устранению основных факторов демотивации.

Основные факторы потери мотивации	**Причины возникновения**	**Рекомендации по устранению**
Нарушение негласного контракта		
Неиспользование навыков сотрудника		
Игнорирование идей и инициативы		
Ситуация «Ролевого коллапса»[4]		
Отсутствие чувства причастности к компании		
Отсутствие личного и профессионального роста		
Отсутствие признания достижений и результатов со стороны руководства		
Отсутствие изменений в статусе сотрудника		
Ситуация постоянного «аврала» на работе		

Ситуационный практикум № 6

Подберите пример из литературы (собственной практики), когда несоответствие видов контроля по отношению к конкретному сотруднику привело к снижению его мотивации. Ответ аргументируйте. Предложите решение по устранению данного несоответствия.

Ситуационный практикум №7. Обратная связь

Варианты ситуаций:

[4] Ролевой коллапс – ситуация, когда индивид не способен исполнять свои роли в группе в силу того, что он не понимает, что от него хотят.

1) Ваш сотрудник (достаточно добросовестный, неплохой профессионал, по Вашему мнению) третий раз за месяц опаздывает на работу.

2) Ваш молодой сотрудник старается выполнять задания качественно, но регулярно затягивает сроки сдачи.

3) Ваш сотрудник выполняет свои задачи в срок, но с ошибками и недочетами.

4) Ваш сотрудник неплохой профессионал, но с некоторых пор, как Вам кажется, стал равнодушен к результатам работы.

5) Сотрудник сделал доклад о результатах работы отдела в истекшем полугодии (Вы хотите отметить и +, и -).

Формат выполнения на занятии:

Разделение на «тройки», определение ролей: руководитель, сотрудник и аналитик.

- «Руководитель» дает «сотруднику» обратную связь по одной из выбранных ситуаций.
- «Сотрудник» принимает ее и поддерживает диалог с «руководителем».
- «Аналитик» наблюдает за происходящим и выявляет удачно выполненные шаги и ошибки.

При выполнении самостоятельно:

1. Выбрать одну из ситуаций;
2. Составить текст беседы с сотрудником, ориентируясь на требования к предоставлению обратной связи;
3. Письменно сделать вывод о том, какие ещё шаги в данной ситуации должен/может предпринять руководитель;
4. Выслать выполненное задание в электронном виде преподавателю.

Ситуационный практикум № 8.

Инструкция руководителю

В вашем подчинении появилась новая сотрудница - Вера. Совсем недавно она закончила ВУЗ, по специальности психология. Вы взяли ее на позицию менеджера по подбору персонала. Вы видите, с каким удовольствием она приходит каждый день на работу, как быстро устанавливает контакт с сотрудниками. Она исправно носит значок организации на лацкане пиджака и не снимает даже, когда идет домой. Раз в неделю она подходит к вам с инициативой, как можно улучшить работу с персоналом, повысить мотивацию и т.д. Но пока ее идеи вам кажутся далекими от реалий возможностей организации и практики работы с персоналом.

Вскоре – через 3 месяца - вам предстоит запуск нового проекта – «Диспетчерская служба» при Департаменте продаж-2. Вы понимаете, какую грандиозную работу необходимо провести, чтобы набрать новую хорошую команду. Вы сомневаетесь, справится ли с этим Вера.

Задание:

Продумайте и проведите встречу с Верой, на которой поставьте перед ней задачу, исходя из вышеперечисленных условий.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1.

1. Что представляет собой управление как социально-психологическое явление?
2. Какое отношение психология управления имеет к общей теории управления?
3. Какими способами может устанавливаться и поддерживаться порядок в совместной жизни и деятельности людей?
4. Каковы психологические основы власти?
5. Что представляет собой управление как «вертикальное разделение труда»?
6. Что представляет собой основная тенденция в теории и практике управления?
7. На основе каких теорий осуществляется исследование личности руководителя?
8. Раскройте специфические базовые качества личности руководителя.
9. Охарактеризуйте основные лидерские функции.
10. Что представляют собой организаторские способности по Л.И. Уманскому?
11. Я-концепция руководителя и ее функции в управленческой деятельности.
12. Психологические особенности роли подчиненного.
13. Мотивы подчинения.
14. Взгляд на особенности личности подчиненного с позиций «теории X и теории Y».
15. Что представляет собой деятельность как объект управления?
16. Основные рекомендации по передаче подчиненным обратной информации.
17. Методика психологического анализа задачи групповой деятельности руководителем?
18. Психологические особенности управленческого решения.
19. Что представляет собой «распорядительство» по Файолю?
20. Какие управленческие функции образуют «внутреннее управление» организацией?
21. Что включает индивидуальная работа руководителя с подчиненными?
22. Что такое «психологическая проблема» с точки зрения руководителя?

23.В чем заключается управление развитием группы?

24.Какие управленческие задачи и каким образом можно решить при помощи «метамодели»?

25.Что представляет собой управленческо-психологическое консультирование?

Задания 2 типа.

1. Отношение к человеку как к объекту профессиональной деятельности кадрового работника менялось. Расскажите об отражении этого изменения в доктринах X, Y, Z.

2. Когда были проведены первые оценки стоимости человеческого капитала? Опишите модель эффективной оценки.

3. Постройте дерево-понятие «работоспособность персонала».

4. Опишите процессуальные теории мотивации.

5. Какие теории мотивации основаны на отношении человека к труду? Обоснуйте свой ответ.

6. Какую роль в мотивации играет вознаграждение? Назовите формы вознаграждения и предложите наиболее приоритетное для людей с низкой мотивацией.

7. Какие выводы можно сделать из теории справедливости Адамса для использования в практике управления?

8. В чем особенности теории ожиданий Врума? Каким образом это внедряется на практике в современном менеджменте?

9. Опишите ситуации, в которых сегодня можно эффективно использовать мотивацию типа «кнута и пряника». Обоснуйте свой ответ.

10.Какие факторы внешней среды влияют на процесс набора кандидатов?

11.Как можно минимизировать ошибки, неизбежно возникающие при найме персонала?

12.Какие методы аттестации должны использоваться при ее проведении? Разработайте подробно один из методов аттестации.

13.На каких принципах построена анкета «Аттестация»? Кто ее заполняет? Разработайте анкету.

14.В чем заключаются преимущества оценки работников на основании письменных характеристик и каковы основные трудности этого способа?

15.В чем заключаются особенности использования шкал оценки? Приведите примеры шкалы оценки.

16.Дайте сравнительную характеристику всех изученных методов оценки персонала.

17.Какие типичные ошибки чаще всего допускают руководители при проведении аттестации? Почему? Обоснуйте свой ответ.

18.Для чего необходим резерв кадров и из каких источников он формируется?

19.Какие выводы лично для себя Вы сделали из конкретной ситуации «Доверяй, но проверяй»?

20.В чем преимущество матричного метода распределения функций управления?

21.Сравните организационные структуры малого бизнеса «круг» и «звезда», покажите их достоинства и недостатки.

22.В чем принципиальная разница между коэффициентом экономической эффективности и показателем бальной оценки эффективности работы организации?

23.Для чего необходимы весовые коэффициенты в бальной методике оценки эффективности?

24.Что представляет собой оценка работы по коэффициенту трудового вклада?

25.В чем суть модели распределения премии по коэффициенту трудового вклада?

Задания 3 типа.

1. Вы – руководитель. Вы поручили своему сотруднику подготовить отчет о работе Вашей группы. Отчет необходимо предоставить руководителю Департамента продаж. Отчет должен включать цифры, показатели эффективности работы. Отчет был сдан на 2 дня позже установленного срока, но в нем не только приводились цифры и факты о работе, но и подробный анализ приведенных данных, описание проблем и предложения по их преодолению. Работа была проделана большая, но вы безнадежно опоздали, потому что отчет, сначала нужно утвердить, только после этого его можно предоставить руководству (встреча с руководителем отдела сегодня).

Задание: Дайте обратную связь своему коллеге с учетом технологии SMART и мотивирования.

2. Изо дня в день вы наблюдаете за работой своих подчиненных в группе продаж. В последнее время вы стали отмечать, что специалист Анатолий стал допускать много ошибок в документах, перестал стремиться выполнять план, стал менее приветливым с коллегами из других отделов. После очередной ошибки Анатолия, которая привела к неприятному разговору с коллегами из смежного подразделения, вы решили обсудить с ним сложившуюся ситуацию.

Задание: дайте обратную связь своему коллеге с учетом технологии SMART и мотивирования.

3. Месяц назад Вы были назначены на должность руководителя группы. Один из ваших сотрудников - Марина, работает в ДП-2 около шести месяцев. Показатели у нее всегда были хорошие, практически всегда выполняла план и даже один раз становилась лучшим сотрудником месяца. Однако за последние 2 месяца у нее ухудшились показатели

работы. На работе ходит вялой (мало улыбается), замкнутой (говорит мало, дает односложные ответы, не задает вопросов), избегает общения с коллегами и вами. В последний месяц у Марины появились случаи нарушения дисциплины: опаздывает на работу, порой забывает выполнять различные поручения и т.п. Можно предположить, как это проявляется при общении с клиентами и сказывается на результатах продаж.

Ваша задача: провести мотивационную беседу с Мариной: выяснить причину демотивации и замотивировать на выполнение текущих задач.

4. Месяц назад Вы были назначены на должность руководителя группы продаж. Один из сотрудников вашей группы - Яна, работает в ДП-2 один месяц. Вы несколько часов посидели с ней рядом, когда она совершала продажи на телефоне с целью полевого обучения. По результатам дня вам стало очевидно, что ваш сотрудник не владеет навыками отработки возражений от Клиента и боится продавать образовательный продукт…

Ваша задача: провести беседу с Яной и дать обратную связь коллеге.

5. Консультант по обучению Михаил Вишневский в Вашей группе работает полгода. Михаил отличается качественным и своевременным выполнением своих обязанностей. Однако в последнее время Вы стали замечать нарушения дисциплины: Михаил опаздывает с перерывов, отвечает трубку не вовремя, а также пару раз за день сегодня отлучался поговорить по телефону в коридор без проставления паузы. На Ваш вопрос о причине таких грубых нарушений, Михаил пояснил, что у него личные обстоятельства и вот уже пару дней он не может сосредоточиться на работе.

Задание. Учитывая ситуацию, определите:

1. Каков уровень развития сотрудника относительно задачи.
2. Какой тип контроля вы будете использовать для этого специалиста с этой задачей.

6. Татьяна Андреева работает уже более года. Она опытный сотрудник и уже некоторое время рассчитывает на повышение. Однако неделю назад прошёл слух, что повышают не Татьяну, а Ольгу Афанасьеву, которая работает гораздо меньше Татьяны. Эти слухи совершенно выбили Татьяну из колеи. Она стала опаздывать на работу. Ее показатели упали. Она даже намекнула коллегам, что начала поиски новой работы.

Задание. Учитывая ситуацию, определите:

1. Каков уровень развития сотрудника относительно задачи.
2. Какой тип контроля вы будете использовать для этого специалиста с этой задачей?

7. Определите уровень зрелости сотрудника, относительно задачи, поставьте задачу сотруднику, используя алгоритм постановки задач и критерии СМАРТ. Если вы почувствуете необходимость – придумайте все дополнительные условия, которые вам потребуются вам для проведения данной беседы. Исходите из вашей реальной практики начальника отдела/смены.

8. Вероника – одна из старейших и лучших сотрудников в подразделении. Поручая ей работу, Вы можете быть абсолютно спокойны за сроки и качество исполнения. Как правило, наиболее эффективна Вероника в решении вопросов, связанных с «организацией быта» сотрудников. Вашему коллективу предстоит переезд в новое здание. Но никто не отменял выполнение плана, и множество других задач и т.д. Вы решили поручить организацию переезда Веронике.

Задание: поставьте задачу сотруднику по технологии менеджмента.

9. Алексей – специалист/менеджер. Составляет очень хорошие аналитические записки для вашего подразделения и других бизнес-блоков. Через месяц вам предстоит выступить на ежегодной конференции с докладом о результатах работы вашего отдела. Вы хотели бы добавить в свою «сухую» презентацию, что-нибудь интересное, привлекающее внимание, неординарное. Но, что это может быть - вы не знаете. Вы собираетесь поручить Алексею сделать презентацию о работе всего отдела. Выступать с этой презентацией будете вы.

Задание: поставьте задачу сотруднику по технологии SMART-менеджмента.

10.В вашем подчинении появилась новая сотрудница - Вера. Совсем недавно она закончила ВУЗ, кафедра психологии. Вы взяли ее на позицию менеджера по подбору персонала. Вы видите, с каким удовольствием она приходит каждый день на работу, как быстро устанавливает контакт с сотрудниками. Она исправно носит значок Академии на лацкане пиджака и не снимает даже, когда идет домой. Раз в неделю она подходит к вам с инициативой, как можно улучшить работу с персоналом, повысить мотивацию и т.д. Но пока ее идеи вам кажутся далекими от реалий возможностей Академии и практики работы с персоналом. Вскоре – через 3 месяца - вам предстоит запуск нового проекта – «Диспетчерская служба» при Департаменте продаж-2. Вы понимаете, какую грандиозную работу необходимо провести, чтобы набрать новую хорошую команду. Вы сомневаетесь, справится ли с этим Вера.

Задание: продумайте и проведите встречу с Верой, на которой поставьте перед ней задачу, исходя из вышеперечисленных условий.

11.Представьте, что вы являетесь руководителем одного из перечня информации, поступившей к вам за день. Вам необходимо расклассифицировать ее по принципу Эйзенхауэра:

1. К вам зашел посоветоваться менеджер регионального отдела продаж и просит помочь ему разобраться в статистических данных за прошлый год.
2. Через 2 часа ему предстоит выступать на собрании по этому поводу.
3. Ваша компания хотела бы обновить информацию на своем сайте в Интернете, чтобы привлечь внимание к своей деятельности.
4. К вам подбегает коллега с просьбой срочно найти материалы, которые вы готовили полгода назад для презентации, так как он через 30 минут уезжает на важные переговоры.
5. У вас скопилась огромная кипа отчетов из региональных филиалов, относительно прогнозов спроса на последующие года. Вы в целом просмотрели, но как-то систематизировать не успели. Необходимо сделать общий прогноз по компании

12.Представьте, что вы являетесь руководителем одного из региональных представительств организации. Ниже приводится перечень информации, поступившей к вам за день. Вам необходимо расклассифицировать ее по принципу Эйзенхауэра:

1. Вам звонит приятель, который просит рецепт вашего фирменного пирога с рыбой.
2. Вашему ключевому клиенту компании «АВС» второй раз из-за внутренних «проволочек» переносят дату подписание договора на обучение в школе бизнеса. Клиент грозится разорвать сотрудничество и требует личной встречи с вами.
3. Завтра босс уезжает в командировку. Вы обещали ему подготовить очередной письменный отчет о результатах деятельности вашего подразделения до его отъезда.
4. В связи с изменениями стратегии организации необходимо проанализировать существующую организационную структуру, так как она может не подходить для решения новых задач бизнеса.
5. Необходимо разработать систему обучения компании на следующий финансовый год.

13.Вы являетесь руководителем одного из офисов крупной сети туристических агентств ООО «Море&солнце». Завтра к Вам должен выйти новый сотрудник – Сидоров Антон. Он только вчера был оформлен в штат. Сегодня Вы должны уехать в командировку, в связи с чем, не сможете встретить Антона и рассказать ему об основных принципах работы и разъяснить основные моменты общения с клиентами. Вам очень нужны новые сотрудники, так как, не смотря на большое количество клиентов, план продаж Вашим офисом не выполняется.

Ваша задача: провести беседу с опытным сотрудником - Алисой для того, чтобы поручить ей встретить сотрудника, рассказать о работе офиса и специфике общения с клиентами.

P.S. Сотрудник ранее не выполнял подобные задачи.

14.Ваш сотрудник сегодня провел презентацию для коллег из других отделов - рассказывал об изменениях в работе отдела. После окончания презентации участники стали задавать много вопросов, на которые Ваш специалист не смог ответить, очень смущался, уклонялся от конкретных ответов. Вам показалось, что участники ушли с презентации разочарованными. После презентации Вы решили обсудить с сотрудником презентацию.

Задание: дайте обратную связь своему сотруднику по проведенной презентации.

15.Вы – руководитель. Вы поставили задачу своему сотруднику подготовить мероприятие по сплочению вашей смены. Сотрудник с удовольствием взялся за это задание, разработал сценарий и даже закупил реквизит. При этом организация мероприятия сильно пострадала – явка сотрудников была минимальной (перепутали время, кто-то забыл), результат сплочение коллектива не достигнут.

Задание: дайте обратную связь сотруднику.

16.У Вас в отделе работает консультант Евгений Молостов, один из новых сотрудников, который успешно прошел испытательный срок. В обязанности сотрудника входит обслуживать линию Credit. Анализируя ежедневные показатели, вы обнаружили, что Евгений допускает ошибки в работе, касающиеся качества. На Ваш вопрос о качестве звонков, Евгений ответил, что у него ежедневно очень большое количество звонков от клиентов, и он мог допустить пару неточностей.

Задание: учитывая ситуацию, определите, какой тип контроля вы будете использовать для этого специалиста с этой задачей.

17.Консультант обслуживания вызовов Михаил Вишневский в Вашей смене работает полгода. Михаил отличается качественным и своевременным выполнением своих обязанностей. Однако в последнее время Вы стали замечать нарушения дисциплины: Михаил опаздывает с перерывов, снимает трубку не вовремя, а также пару раз за день сегодня отлучался поговорить по телефону в коридор без проставления паузы. На Ваш вопрос о причине таких грубых нарушений, Михаил пояснил, что у него личные обстоятельства и вот уже пару дней он не может сосредоточиться на работе.

Задание: учитывая ситуацию, определите, какой тип контроля вы будете использовать для этого специалиста с подобной задачей.

18.К Вам в команду пришел новый специалист по взысканию Сергеев Вадим, он успешно прошел стажировку и обучение. Работает Вадим уже второй месяц. Сейчас идет вторая неделя месяца, и на текущий момент у Вадима выведен только один договор, при плане 6 договоров в месяц.

Задание: учитывая ситуацию, определите, какой тип контроля Вы будете использовать для данного сотрудника.

19.В вашем отделе работает специалист по взысканию Антон, пришедший в банк полгода назад. Поручая ему работу, Вы не можете быть абсолютно спокойны за сроки и качество исполнения. Периодически вам приходится слушать жалобы в его адрес, срываются планы, игнорируются просьбы от коллег. Последняя поставленная вами задача тоже не была выполнена – Антон не соблюдал стандарты качества после пройденного обучения. Однако, при всем при этом, Антон очень хорошо разбирается в алгоритме беседы с клиентом, и вы бы не хотели терять такого ценного сотрудника.

Задание: учитывая ситуацию, определите: каков уровень развития сотрудника относительно задачи; какой тип контроля вы будете использовать для этого специалиста с этой задачей.

20.Вы – руководитель. В Вашем отделе появился новый сотрудник. Вы назначили ему наставника- опытного сотрудника отдела. Сегодня Вы наблюдали ситуацию, когда новичок подошел к наставнику с рабочим вопросом, на что наставник ответил: «Иди читай регламент!». После этого новый сотрудник 4 часа потратил на изучение регламентного документа.

Задание: дайте обратную связь своему опытному сотруднику по выполненной работе.

21.Ваш сотрудник сегодня провел презентацию для коллег из других отделов - рассказывал об изменениях в работе отдела. После окончания презентации участники стали задавать много вопросов, на которые Ваш специалист не смог ответить, очень смущался, уклонялся от конкретных ответов. Вам показалось, что участники ушли с презентации разочарованными. После презентации Вы решили обсудить с сотрудником презентацию

Задание: дайте обратную связь своему сотруднику по проведенной презентации.

22.Подводя промежуточные итоги месяца, вы определили, что у вашего сотрудника не выполняется план по продажам.

Ваша задача: поднять показатели группы по продажам, учитывая мотивы сотрудника. Опишите схему, как вы будете это делать?

23.У вашего сотрудника много претензий со стороны клиентов: консультируете медленно, при этом допускает ошибки, разговаривает очень сухо и т.п.

Ваша задача: провести мотивационную беседу с целью повышения качества обслуживания.

24.«Публий Красс... велел инженеру доставить большую из двух корабельных мачт, которые он видел при посещении им Афин, дабы соорудить из нее задуманную им метательную машину; грек же, основываясь на своих знаниях, позволил себе нарушить приказ и привез ту из мачт, которая была меньше, но вместе с тем, как подсказывал ему опыт, и более пригодной для указанной цели.

Красс, терпеливо выслушав его доводы, …»

Вопросы:

1. Какое решение, на Ваш взгляд, принял Публий Красс?
2. В чем смысл управленческой проблемы?

25.Ваш сотрудник выполняет поставленные задачи, вежливый и корректный в общении с клиентами. Работает уже 2-й месяц, не может наладить контакт с коллегами.

Ваша задача: провести мотивационную беседу с целью создания единой команды.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Т.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3
II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4
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 18
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин 18
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине. 19
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 19
X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 20

I. 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 (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Изучение дисциплины «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве» ориентировано на получение обучающимися знаний об основах организации управления временем, принципах и технологиях тайм-менеджмента в практике организации личной и корпоративной работы как средства повышения эффективности профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в вариативную часть Блока 1 учебных планов по программам подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам «Генерирование бизнес идей», «Теория менеджмента», «Управление проектами».

Знания по дисциплине «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве» могут использоваться при изучении следующих дисциплин: «Управленческие навыки», «Стратегический менеджмент», «Трудоустройство и развитие карьеры».

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве» является формирование у обучающихся знаний об эффективном планировании времени на личном, командном и корпоративном уровнях, а также о методах и правилах достижения личной эффективности путем самомотивации и расстановки приоритетов.

Задачи дисциплины:

- знакомство с основными понятиями, определениями, категориями в области организации времени;
- получение знаний о современных концепциях, подходах, технологиях рациональной организации использования времени как нематериального ресурса профессионального развития;
- изучение технологий эффективной организации времени на персональном и корпоративном уровнях;

• освоение базовых навыков создания персональной системы учета, планирования времени, личного целеполагания и приоритезации задач.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность к самоорганизации и самообразованию	**ОК-6**	***Знать:*** - методы и техники тайм-менеджмента, обеспечивающие возможность организации командной работы и взаимодействия в коллективе (З2); ***Уметь:*** - использовать инструменты тайм-менеджмента для осуществления совместных действий в процессе коллективной деятельности (У3); **Владеть:** - навыками применения методов, инструментов, техник тайм-менеджмента для эффективного достижения целей в условиях работы в коллективе, в том числе в условиях межкультурного взаимодействия (В2);	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	**ПК-5**	**Знать:** - Значение грамотной расстановки приоритетов для предотвращения конфликтных ситуаций с помощью способов и методов расстановки приоритетов как инструментов предотвращения конфликтных ситуаций (З4). **Уметь:** - Применять методы расстановки приоритетов для предотвращения конфликтных ситуаций (У5).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		Владеть: - Навыками выработки единого решения в условиях групповых коммуникаций с использованием методов расстановки приоритетов для предотвращения конфликтных ситуаций (В4);	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа	Форма ТКУ /баллы Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная											
Тема 1. Сущность и определение понятия «тайм-менеджмент». Целеполагание.	ОК-6 (З2; У3; В2) ПК-5 (З4; У5; В4)	2			2					10	Эссе/10 Ситуационный практикум / 10
Тема 2. Хронометраж.	ОК-6 (З2; У3; В2)									10	Индивидуальное проектное исследование /20 Ситуационный практикум / 10
Тема 3. Планирование.	ОК-6 (З2; У3; В2)	2								10	Ситуационный практикум / 10
Тема 4. Эффективный обзор задач.	ОК-6 (З2; У3; В2) ПК-5 (З4; У5; В4, У5, В4)				2					10	Ситуационный практикум / 10
Тема 5. Приоритеты. Методы расстановки приоритетов.	ОК-6 (З2; У3; В2) ПК-5 (З4; У5; В4, У5, В4)									10	Ситуационный практикум / 10
Тема 6. Самомотивация. Распределение рабочей нагрузки.	ОК-6 (З2; У3; В2)									10	Реферат /20
Всего:	ОК-6, ПК-5	**4**			**4**					**60**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Сущность и определение понятия «тайм-менеджмент». Целеполагание.

Понятие и сущность тайм-менеджмента, история становления отечественного тайм-менеджмента, современный тайм-менеджмент, тайм-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 инструмент 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 тайм-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 тайм-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.

V. 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.

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 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 «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве» 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 тайм-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 вуза, 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/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.

Реферат

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление 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 - 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.

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 промежуточной аттестации

Подготовка к промежуточной аттестации способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. В процессе подготовки к промежуточной аттестации,

ликвидируются имеющиеся пробелы в знаниях, углубляются, систематизируются и упорядочиваются знания. На промежуточной аттестации демонстрируются знания, приобретенные в процессе обучения по конкретной учебной дисциплине.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Сущность и определение понятия «тайм-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; Конспектирование; подготовка эссе; подготовка к ситуационному практикуму.	1. Акимова, Ю. Н. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489478 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489357 (дата обращения: 20.01.2022).	Участие в выполнении ситуационного практикума (кейс-стади) с использованием самостоятельно изученных материалов; Подготовка эссе
Тема 2. Хронометраж.	Классификация расходов времени. Типичные затруднения ведения хронометража и способы их	Работа с литературой и интернет-ресурсами; конспектирование Выполнение индивидуального	1. Акимова, Ю. Н. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 320 с.	Участие в выполнении ситуационного практикума (кейс-стади) с использовани

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	преодоления.	проектного исследования «Потери времени» Подготовка к ситуационному практикуму.	— (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489478 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489357 (дата обращения: 20.01.2022).	ем самостоятельно изученных материалов; 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; конспектирование Подготовка к ситуационному практикуму.	1. Акимова, Ю. Н. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489478 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 373 с.	Участие в выполнении ситуационного практикума (кейс-стади) с использованием самостоятельно изученных материалов;

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			— (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489357 (дата обращения: 20.01.2022).	
Тема 4. Эффективный обзор задач.	Области применения технологии майнд-менеджмент. Управленческая полезность применения инструментов создания обзора задач.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; конспектирование выполнение практикума «Создание интеллект- карты дисциплины Тайм-менеджмент»; ситуационный практикум. Подготовка к ситуационному практикуму.	1. Акимова, Ю. Н. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489478 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489357 (дата обращения: 20.01.2022).	Участие в выполнении ситуационного практикума (кейс-стади) с использованием самостоятельно изученных материалов;
Тема 5. Приоритеты. Методы расстановки приоритетов.	Расстановка приоритетов в ежедневных задачах с помощью многокритериальной оценки (сокращенный	Работа с литературой и интернет-ресурсами; конспектирование Подготовка к	1. Акимова, Ю. Н. Психология управления: учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 320 с.	Участие в выполнении ситуационного практикума (кейс-стади) с использовани

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	вариант). Определение приоритетности долгосрочных целей, определение приоритетности текущих задач. Правило Парето. Стратегии отказа, «расчистка» навязанной важности и срочности.	ситуационному практикуму.	— (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489478 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Селезнева, Е. В. Психология управления: учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489357 (дата обращения: 20.01.2022).	ем самостоятельно изученных материалов;
Тема 6. Самомотивация. Распределение рабочей нагрузки	Грамотное распределение рабочей нагрузки. Эффективный сон. Самонастройка на решение задач: методы, способы.	Работа с литературой и интернет-ресурсами; Конспектирование. Подготовка реферата; подготовка к ситуационному практикуму.	1. Акимова, Ю. Н. Психология управления: учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489478 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Селезнева, Е. В. Психология управления: учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 373 с.	Подготовка реферата в соответствии с требованиями, изложенными в указаниях по организации самостоятельной работы.

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			— (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489357 (дата обращения: 20.01.2022).	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Овсянникова, Е. А. Психология управления: учебное пособие: [16+] / Е. А. Овсянникова, А. А. Серебрякова. – 3-е изд., стер. – Москва: ФЛИНТА, 2020. – 222 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279817 . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-9765-2220-6. – Текст: электронный.

Дополнительная литература

1. Мандель, Б. Р. Современная психология управления. Модульный курс. ФГОС-3+: учебное пособие: [16+] / Б. Р. Мандель. – Изд. 2-е, стер. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. – 350 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=363425 . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-0064-7. – DOI 10.23681/363425. – Текст: электронный.

2. 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 . – ISBN 978-5-9614-5027-9. – Текст: электронный.

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплин

№	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

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине «Инструменты селф-менеджмента в предпринимательстве» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Ситуационный практикум (в рамках семинарского занятия)	Включение обучающихся в процесс анализа проблемной ситуации, обсуждения и коллективной выработки решения. Решение поставленных задач, представление оформленных результатов работы	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;	ОК-6, ПК-5

			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	Самостоятельная работа обучающегося, заключающаяся в проведении исследования расходов собственного ресурса времени	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	ОК-6

			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	Способность обучающегося излагать письменно суть проблемы, самостоятельно проводить ее анализ с использованием понятийного, категориального и инструментарного аппаратов дисциплины. Способность к обобщению, аргументированному изложению авторской позиции.	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.	ОК-6
4.	реферат	Краткое изложение в письменном виде результатов теоретического анализа учебно-исследовательской темы.	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,	ОК-6

			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 не достаточно обоснованы; 1-10– грамотное использование терминологии, способность видения существующей проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения. 0 - работа не представлена на проверку.	

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, ПК-5	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	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

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		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.	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, в процессе освоения образовательной программы

<u>Типовые задания к индивидуальным проектно-исследовательским работам:</u>

Индивидуальная 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?)

Время начала	Длительность	Вид работы	Результат / что сделал?	Анализ
15.00	1ч.	Встреча с представителем «Маверикс»	Интересен и предлагаемый проект, и человек, и взаимная выгода от реализации проекта.	Польза очевидна.
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 «Тайм-менеджмент».

Создайте карту курса «Тайм-менеджмент», 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: «тайм-менеджмент» или аббревиатуру «ТМ».
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-ориетированные, а какие нет. Используя формулу результато-ориетированного формулирования задач, переформулируйте задачи в результато-ориетированный 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. Тайм-менеджмент студента: особенности организации времени студента, инструменты, техники, приемы организации времени.
2. Тайм-менеджмент делового человека: актуальные проблемы и способы их решения.
3. Особенности использования техник тайм-менеджмента в своей профессиональной деятельности.
4. Способы самонастройки на работу (аналитический обзор по материалам открытых источников).
5. Способы распределения рабочей (учебной) нагрузки. Значение инструментов тайм-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 тайм-менеджмента в практической деятельности организации.
8. «Маленькие хитрости» тайм-менеджмента: наиболее популярные инструменты организации времени (аналитический обзор по материалам интернет-ресурсов и списка дополнительной литературы).
9. «Время менять мир». История отечественного тайм-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 тайм-менеджмента для преодоления синдрома «откладывания на потом».

14. Тайм-менеджмент: история и современность. Аналитический обзор источников по теме организации времени.

15. Сравнительный анализ инструментов и техник тайм-менеджмента для достижения целей.

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 «тайм-менеджмент». Сформулируйте основные задачи тайм-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 тайм-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) тайм-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 тайм-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 тайм-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 Тайм-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 тайм-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 тайм-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:

а. 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины «Международный бизнес»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 7

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 10

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины..... 11

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 11

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..... 12

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 12

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Международный бизнес» 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 «Международный бизнес» ориентировано на получение обучающимися знаний о специфике предпринимательской деятельности путем создания и развития компаний международного предпринимательства. Изучение данной дисциплины направлено как на формирование компетенций в области управления международным бизнесом. Студенты, изучающие деятельность международных предпринимателей, знакомятся со всеми возможными его противоречиями и конкуренцией, получат возможность изучить какими специфическими профессиональными качествами должен обладать международный предприниматель, что необходимо знать, понимать и уметь для успешной повседневной работы при подобной форме бизнеса и научиться управлять бизнес-процессами для обхода конкурентов и развития собственной компании.

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 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по курсу среднего (полного) общего образования, а также знания и навыки по курсам «Основы предпринимательства», «Теория менеджмента», «Экономическая теория».

Знания по дисциплине «Международный бизнес» могут использоваться при подготовке дипломных работ.

Дисциплина «Международный бизнес» является вариативной для данного профиля, и изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Международный бизнес» является формирование у обучающихся навыков регистрации, развития и управления международным бизнесом.

Задачи дисциплины

В соответствии с этим ставятся основные задачи дисциплины:

- знать профессиональные предпринимательские функции в международном бизнесе;
- знать содержание и особенности международного предпринимательства в ЕЭС;
- уметь создавать и прекращать международный бизнес в России;

- владеть навыками самостоятельной и групповой работы студентов по проблемам управления международным бизнесом.
- владеть навыками ведения собственного международного бизнеса.

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).

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенций**
способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	**ПК-5**	***Знать:*** • нормативно-правовую базу в сфере международного предпринимательства (З1); ***Уметь:*** • Создавать и прекращать международный бизнес (У1); ***Владеть:*** • навыками ведения международного бизнеса (В1).	Контактная работа: Лекция Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Общие положения о международном предпринимательстве	2	1							20	2	Практикум по решению задач/30
Тема 2. Понятие, признаки и особенности международного предпринимательства	1	2							20	1	Практикум по решению задач/30
Тема 3. Управление деятельностью международного бизнеса	1	1							20	1	Практикум по решению задач/30 Доклад/10
Всего, час./сем	**4**	**4**							**60**	**4**	**Зачет**
Контроль, час/сем.	**4**										**100**
Объем дисциплины (в академических часах)/сем.	**72**										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)/сем.	**2**										

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Общие положения о международном предпринимательстве

Понятие и сущность международного предпринимательства. Юридическая конструкция международного предпринимательства. Гражданские права предпринимателя. Цели и главные элементы при создании международного предприятия.

Тема 2. Понятие, признаки и особенности международного предпринимательства

Понятие и главные признаки международного предпринимательства. Ограничения международного предпринимательства. Юридическое определение и представление международного предпринимательства. Ответственность предпринимателя.

Тема 3. Управление деятельностью международного бизнеса

Характеристика международных предприятий. Условия и возможности международных предпринимателей. Права и обязанности участников международного предпринимательства.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Международный бизнес» используются такие виды учебной работы, как лекция, семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя.

Методические указания для обучающихся по участию в лекции

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.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении семинара

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 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 «Международный бизнес» определяется учебным планом.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Общие положения о международном предпринимательстве	Понятие и сущность международного предпринимательства. Юридическая конструкция международного бизнеса. Гражданские права предпринимателя. Цели и главные элементы при создании международного предприятия.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Литература к теме 1 *Дерен, В. И.* Экономика и международный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен, А. В. Дерен. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14389-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477501	Письменный/ устный ответ
Тема 2. Понятие, признаки и особенности международного предпринимательства	Понятие и главные признаки международного предпринимательства. Ограничения международного предпринимательства. Юридическое определение и представление международного предпринимательства. Ответственность предпринимателя.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Литература к теме 2 *Дерен, В. И.* Экономика и международный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен, А. В. Дерен. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14389-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477501	Письменный/ устный ответ

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоят. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 3. Управление деятельностью международного бизнеса	Понятие и главные признаки международного предпринимательства. Ограничения международного предпринимательства. Юридическое определение и представление международного предпринимательства. Ответственность предпринимателя.	Работа с научно-методической и учебно-методической литературой, базами данных, интернет-ресурсы, социальные сети, профессиональные сообщества	Литература к теме 3 *Дерен, В. И.* Экономика и международный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен, А. В. Дерен. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14389-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477501	Письменный/ устный ответ

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Дерен, В. И. Экономика и международный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен, А. В. Дерен. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14389-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477501

Дополнительная литература:

1. Михайлов, Д. М. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес : практическое пособие / Д. М. Михайлов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 905 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-14513-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477801

2. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник для вузов / О. В. Игнатова [и др.] ; под редакцией О. В. Игнатовой, Н. Л. Орловой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 358 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13877-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489414 .

3. Дерен, В. И. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 588 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09249-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494633 .

4. Мировая экономика и международные экономические отношения. Практикум : учебное пособие для вузов / О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, О. А. Горбунова, Т. А. Асон ; под редакцией О. В. Игнатовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 212 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13566-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497400 .

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

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	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 и технопарках региона	http://www.mbm.ru/innovations/beginner/business-incubators- and-technology-parks
3.	Национальная ассоциация обучения предпринимательству	http://www.ruaee.ru
4.	Центр развития предпринимательства Московской области. Бизнес-инкубаторы.	http://www.mspmo.ru/real_estate/business_incubators

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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.

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/

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/)

X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и 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	Критерии оценивания компетенций
1.	Письменный или устный ответ на семинаре	Теоретический или практический вопрос на семинаре	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.	ПК-5 (З1, У1, В1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Международный бизнес» проводится в форме зачета.

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет/ ПК-5 (З1, У1, В1)	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины,	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	а так же 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	следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40 **Зачтено** **– 50-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **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

<u>Типовые задания к семинару</u>

Задание 1.
Сформулируйте ценностное предложение Вашего бизнеса. Заполните Шаблон ценностного предложения Вашего бизнеса.

Задание 2.
Разработайте цепочку создания стоимости для каждого сегмента потребителей Вашего бизнеса.

Задание 3.
Заполните Шаблон карты путешествия клиента Вашего бизнеса.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Международный бизнес»

проводится в форме зачета.

Задания 1-го типа

1. Дайте свое определение понятиям «риск» и «угроза».
2. Какие группы сил выделяются по историческому развитию производительных сил?
3. При каких условиях повышается степень возможностей государства в регулировании международного бизнеса?
4. Для какой офшорной схемы характерно применение реинвойсинга?
5. Последовательно опишите офшорную внешнеторгову схему.
6. Что представляет собой взаимовоздействие любых субъектов, объектов, явлений или процессов общественной жизни с какой-либо целью или без цели?
7. Перечислите требования Банка России для совершения операций российскими банками в офшорах.
8. В чем заключается Прием «Расстановка ложных акцентов в собственной позиции»?
9. Какой прием заключается в том, чтобы продемонстрировать партнеру незаинтересованность в решении какого-то вопроса, который в действительности является крайне важным?
10. Каковы основные задачи сторон на этапе принятия решений:
11. Как называется совокупность инструментов и методик по формированию оптимальных плановых решений, направленных на достижение стратегических целей развития ?
12. Последовательно опишите офшорную производсвтенную схему.
13. Опишите содержание этапа работы краудфандинга - выбор платформы и размещение проекта?
14. Последовательно опишите офшорную схему выплаты роялти.
15. Какой вид краудфандинга связан с возвратом инвестиций?
16. Какой метод основан на использовании свойства научно-технической информации опережать реализацию научно-технических достижений?
17. Разъясните устройство метода прогнозирования?
18. Какой показатель определяет срок, который требуется для возвращения суммы первоначальных инвестиций?
19. Какой вид краудфандинга связан с долей компании?
20. Что, как и для чего определяет показатель - чистая настоящая стоимость?
21. Какие виды информации нужны для кредитора для оценки платежеспособности вновь создаваемого предприятия?
22. Опишите содержание этапа работы краудфандинга - создание команды?
23. Последовательно опишите офшорную агентскую схему.
24. Опишите содержание этапа работы краудфандинга - сбор денег?
25. Опишите содержание этапа работы краудфандинга - выплата

комиссии платформе?

Задания 2-го типа

1. Фирмой «Н.» для осуществления строительных работ был ввезен гусеничный экскаватор на срок с 01.03.2017 по 30.11.2017. Таможенная стоимость экскаватора составила 4 200 000 руб. Ставка ввозной таможенной пошлины — 5 %; акциз не взимается; размер НДС определяется в соответствии с НК РФ. Рассчитайте общую сумму таможенной пошлины, подлежащей уплате в бюджет.

2. Компания ООО «П.» в июле 2016 г. ввезла из Японии на таможенную территорию ТС — в Российскую Федерацию — токарный станок по дереву JITJWL-1443, год выпуска станка — 2014. Срок гарантийного ремонта — один год с даты изготовления. Через 1,5 года после выпуска товара стопорный рычаг данного станка вышел из строя. Починить станок на территории РФ невозможно, так как необходима замена стопорного рычага на заводе-изготовителе. После завершения ремонта станка его ввезли на территорию РФ. Определите вид таможенной процедуры, под которую должен быть помещен товар.

3. Используя данные (Международные конвенции и соглашения СССР и России с другими странами об избежании двойного налогообложения – источник URL: https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/inttax/mpa/dn), поясните, с чем связана необходимость массового принятия межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения бизнеса.

4. За месяц сайт стартапа посетили 1000 человек. При этом презентацию товара посмотрели 700 человек, 100 человек позвонило в компанию, чтобы подробнее узнать об условиях сделки. Чему равен коэффициент макро-конверсии?

5. Предложите основные этапы и правильную последовательность программы пребывания иностранной делегации.

6. Установите соответствие между составляющими общей и подробной программы пребывания иностранной делегации.

7. Каков общий порядок заполнения и регистрации декларации на товары?

8. Какова роль таможенных процедур в регулировании внешнеторговой деятельности?

9. Рассмотрите систему лицензирования и квотирования как составляющих частей нетарифного регулирования внешней торговли.

10. Какие подходы к определению направленности таможенной политики любого государства предполагает ее формирование ?

11. Перечислите методы определения таможенной стоимости в последовательности их возможного применения

12. Что такое правило адвалорной доли? В каких случаях оно применяется?

13. Опишите что такое и как применять «налоговый щит»?

14. Как выглядит матрица выделения группы товаров для построения

динамичной цепи поставок?

15. Укажите основные способы элиминирования негативных последствий эффекта хлыста.

16. Обоснуйте важность повышения устойчивости цепей поставок в современном бизнесе.

17. Опишите этапы и последовательность реализации программы VMI.

18. Определением чего является множество трех или более обособленных единиц (организаций или физических лиц), непосредственно участвующих во входящих и исходящих потоках товаров, услуг, финансов и (или) информации от источника к потребителю?

19. Как называется и внедряется бизнес-модель, которая предполагает бесплатную реализацию целевой продукции?

20. Как называется и внедряется бизнес-модель, которая предполагает предоставление базового товара на бесплатной основе, а расширенной версии или сопутствующих продуктов — на коммерческой основе?

21. Как называется и внедряется бизнес-модель, которая предполагает что хотя бы один из целевых сегментов получает продукт бесплатно?

22. Охарактеризуйте факторы успешного бизнес-проекта для малого бизнеса.

23. Как называется приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего?

24. Чем владение бизнесом отличается от владения имуществом?

25. Чем физическое лицо (инновационный предприниматель) отличается от лица юридического?

Задания 3-го типа

Задание 1

В компании X работает две проектные группы: в одной — 6 чел., в другой — 8. В результате социометрического опроса выявлено, что количество взаимных выборов в первой группе — 12, а во второй — 20.

В какой группе выше индекс групповой сплоченности?

Задание 2

При разработке усовершенствованной технологии конвейерного производства на своих заводах Г. Форд активно изучал опыт внедрения сборочных линий компании Oldsmobile и даже посетил мясообрабатывающие комбинаты, где туши передвигались под воздействием силы тяжести от раздельщика к раздельщику. К какому виду анализа относится этот пример?

Задание 3

Средние переменные издержки компании — 700 руб. Постоянные издержки — 3 млн руб.

Определите минимальную цену за 1 шт. продукции, при условии, что объем безубыточности равен 1000 шт.

Практическое задание (пример):

Цена оцениваемого продукта — 1000 руб. Степень удовлетворения потребителя данным товаром (СУП) — 80 %. Цена продукции конкурента — 900 руб., его СУП — 70 %. Цена продукции второго конкурента — 950 руб., его СУП — 75 %. Цена продукции третьего конкурента — 800 руб., его СУП — 60 %. Эластичность спроса по цене — 1. Емкость рынка — 400 тыс. шт. в год. Объем производства оцениваемого продукта — 100 тыс. шт. в год. Переменные издержки — 50 млн руб. в год. Постоянные издержки — 30 млн руб. в год.

Проведите анализ безубыточности. Сопоставьте полученные результаты с прогнозным объемом продаж (для этого определив его) и производственными мощностями целевой компании.

Задание 4

Компания планирует реализовать инновационный проект, инвестиции в который составляют 5 млн руб., на 30 % из которых компания берет кредит под 15 % сроком на один год. Проект рассчитан на три года. В рамках планируемого инновационного проекта: ожидаемая выручка — 10 млн руб.; аренда помещений — 2 млн руб.; амортизация оборудования — 1 млн руб.; материальные затраты — 2,5 млн руб.; заработная плата — 1,3 млн руб., из которых 0,3 млн руб. — социальные отчисления. Налог на имущество по годам равен: 0,5 млн руб. за первый год, 0,45 млн руб. за второй год, 0,4 млн руб. за третий год. Норма доходности на собственный капитал — 20 %. Если компания станет резидентом технопарка, это позволит ей снизить стартовые инвестиции на 30 % за счет льготного использования лабораторной базы и привлечения научно-технического персонала, задействованного в проведении НИОКР, на более выгодных условиях. Кроме того, на 50 % сократятся арендные выплаты за счет льготных условий, предоставляемых технопарком.

Определите, как изменится эффективность целевого проекта при условии вступления в технопарк. В качестве базы сравнения используйте показатель NPV.

Задание 5

Компания собирается участвовать в выставке. Затраты на выставку — 600 тыс. руб. Количество посетителей выставки — 10 тыс. чел. Коэффициент заинтересованности ожидается на уровне 2 %. Сумма одного контракта равна 50 тыс. руб. Какое количество контрактов должна заключить компания по итогам выставки, если желаемая рентабельность инвестиций составляет 500 %. Реально ли достичь данную цель?

Задание 6

В компании X работает две проектные группы: в одной — 6 чел., в другой — 8. В результате социометрического опроса выявлено, что количество взаимных выборов в первой группе — 12, а во второй — 20.

В какой группе выше индекс групповой сплоченности?

Задание 7

При разработке усовершенствованной технологии конвейерного производства на своих заводах Г. Форд активно изучал опыт внедрения сборочных линий компании Oldsmobile и даже посетил мясообрабатывающие комбинаты, где туши передвигались под воздействием силы тяжести от раздельщика к раздельщику. К какому виду анализа относится этот пример?

Задание 8

Средние переменные издержки компании — 700 руб. Постоянные издержки — 3 млн руб.

Определите минимальную цену за 1 шт. продукции, при условии, что объем безубыточности равен 1000 шт.

Практическое задание (пример):

Цена оцениваемого продукта — 1000 руб. Степень удовлетворения потребителя данным товаром (СУП) — 80 %. Цена продукции конкурента — 900 руб., его СУП — 70 %. Цена продукции второго конкурента — 950 руб., его СУП — 75 %. Цена продукции третьего конкурента — 800 руб., его СУП — 60 %. Эластичность спроса по цене — 1. Емкость рынка — 400 тыс. шт. в год. Объем производства оцениваемого продукта — 100 тыс. шт. в год. Переменные издержки — 50 млн руб. в год. Постоянные издержки — 30 млн руб. в год.

Проведите анализ безубыточности. Сопоставьте полученные результаты с прогнозным объемом продаж (для этого определив его) и производственными мощностями целевой компании.

Задание 9

Компания планирует реализовать инновационный проект, инвестиции в который составляют 5 млн руб., на 30 % из которых компания берет кредит под 15 % сроком на один год. Проект рассчитан на три года. В рамках планируемого инновационного проекта: ожидаемая выручка — 10 млн руб.; аренда помещений — 2 млн руб.; амортизация оборудования — 1 млн руб.; материальные затраты — 2,5 млн руб.; заработная плата — 1,3 млн руб., из которых 0,3 млн руб. — социальные отчисления. Налог на имущество по годам равен: 0,5 млн руб. за первый год, 0,45 млн руб. за второй год, 0,4 млн руб. за третий год. Норма доходности на собственный капитал — 20 %. Если компания станет резидентом технопарка, это позволит ей снизить стартовые инвестиции на 30 % за счет льготного использования лабораторной базы и привлечения

научно-технического персонала, задействованного в проведении НИОКР, на более выгодных условиях. Кроме того, на 50 % сократятся арендные выплаты за счет льготных условий, предоставляемых технопарком.

Определите, как изменится эффективность целевого проекта при условии вступления в технопарк. В качестве базы сравнения используйте показатель NPV.

Задание 10

Компания собирается участвовать в выставке. Затраты на выставку — 600 тыс. руб. Количество посетителей выставки — 10 тыс. чел. Коэффициент заинтересованности ожидается на уровне 2 %. Сумма одного контракта равна 50 тыс. руб. Какое количество контрактов должна заключить компания по итогам выставки, если желаемая рентабельность инвестиций составляет 500 %. Реально ли достичь данную цель?

Задание 11

В компании X работает две проектные группы: в одной — 6 чел., в другой — 8. В результате социометрического опроса выявлено, что количество взаимных выборов в первой группе — 12, а во второй — 20.

В какой группе выше индекс групповой сплоченности?

Задание 12

При разработке усовершенствованной технологии конвейерного производства на своих заводах Г. Форд активно изучал опыт внедрения сборочных линий компании Oldsmobile и даже посетил мясообрабатывающие комбинаты, где туши передвигались под воздействием силы тяжести от раздельщика к раздельщику. К какому виду анализа относится этот пример?

Задание 13

Средние переменные издержки компании — 700 руб. Постоянные издержки — 3 млн руб.

Определите минимальную цену за 1 шт. продукции, при условии, что объем безубыточности равен 1000 шт.

Практическое задание (пример):

Цена оцениваемого продукта — 1000 руб. Степень удовлетворения потребителя данным товаром (СУП) — 80 %. Цена продукции конкурента — 900 руб., его СУП — 70 %. Цена продукции второго конкурента — 950 руб., его СУП — 75 %. Цена продукции третьего конкурента — 800 руб., его СУП — 60 %. Эластичность спроса по цене — 1. Емкость рынка — 400 тыс. шт. в год. Объем производства оцениваемого продукта — 100 тыс. шт. в год. Переменные издержки — 50 млн руб. в год. Постоянные издержки — 30 млн руб. в год.

Проведите анализ безубыточности. Сопоставьте полученные результаты с прогнозным объемом продаж (для этого определив его)

и производственными мощностями целевой компании.

Задание 14

Компания планирует реализовать инновационный проект, инвестиции в который составляют 5 млн руб., на 30 % из которых компания берет кредит под 15 % сроком на один год. Проект рассчитан на три года. В рамках планируемого инновационного проекта: ожидаемая выручка — 10 млн руб.; аренда помещений — 2 млн руб.; амортизация оборудования — 1 млн руб.; материальные затраты — 2,5 млн руб.; заработная плата — 1,3 млн руб., из которых 0,3 млн руб. — социальные отчисления. Налог на имущество по годам равен: 0,5 млн руб. за первый год, 0,45 млн руб. за второй год, 0,4 млн руб. за третий год. Норма доходности на собственный капитал — 20 %. Если компания станет резидентом технопарка, это позволит ей снизить стартовые инвестиции на 30 % за счет льготного использования лабораторной базы и привлечения научно-технического персонала, задействованного в проведении НИОКР, на более выгодных условиях. Кроме того, на 50 % сократятся арендные выплаты за счет льготных условий, предоставляемых технопарком.

Определите, как изменится эффективность целевого проекта при условии вступления в технопарк. В качестве базы сравнения используйте показатель NPV.

Задание 15

Компания собирается участвовать в выставке. Затраты на выставку — 600 тыс. руб. Количество посетителей выставки — 10 тыс. чел. Коэффициент заинтересованности ожидается на уровне 2 %. Сумма одного контракта равна 50 тыс. руб. Какое количество контрактов должна заключить компания по итогам выставки, если желаемая рентабельность инвестиций составляет 500 %. Реально ли достичь данную цель?

Задание 16

В компании X работает две проектные группы: в одной — 6 чел., в другой — 8. В результате социометрического опроса выявлено, что количество взаимных выборов в первой группе — 12, а во второй — 20.

В какой группе выше индекс групповой сплоченности?

Задание 17

При разработке усовершенствованной технологии конвейерного производства на своих заводах Г. Форд активно изучал опыт внедрения сборочных линий компании Oldsmobile и даже посетил мясообрабатывающие комбинаты, где туши передвигались под воздействием силы тяжести от раздельщика к раздельщику. К какому виду анализа относится этот пример?

Задание 18

Средние переменные издержки компании — 700 руб. Постоянные издержки — 3 млн руб.

Определите минимальную цену за 1 шт. продукции, при условии, что объем безубыточности равен 1000 шт.

Практическое задание (пример):

Цена оцениваемого продукта — 1000 руб. Степень удовлетворения потребителя данным товаром (СУП) — 80 %. Цена продукции конкурента — 900 руб., его СУП — 70 %. Цена продукции второго конкурента — 950 руб., его СУП — 75 %. Цена продукции третьего конкурента — 800 руб., его СУП — 60 %. Эластичность спроса по цене — 1. Емкость рынка — 400 тыс. шт. в год. Объем производства оцениваемого продукта — 100 тыс. шт. в год. Переменные издержки — 50 млн руб. в год. Постоянные издержки — 30 млн руб. в год.

Проведите анализ безубыточности. Сопоставьте полученные результаты с прогнозным объемом продаж (для этого определив его) и производственными мощностями целевой компании.

Задание 19

Компания планирует реализовать инновационный проект, инвестиции в который составляют 5 млн руб., на 30 % из которых компания берет кредит под 15 % сроком на один год. Проект рассчитан на три года. В рамках планируемого инновационного проекта: ожидаемая выручка — 10 млн руб.; аренда помещений — 2 млн руб.; амортизация оборудования — 1 млн руб.; материальные затраты — 2,5 млн руб.; заработная плата — 1,3 млн руб., из которых 0,3 млн руб. — социальные отчисления. Налог на имущество по годам равен: 0,5 млн руб. за первый год, 0,45 млн руб. за второй год, 0,4 млн руб. за третий год. Норма доходности на собственный капитал — 20 %. Если компания станет резидентом технопарка, это позволит ей снизить стартовые инвестиции на 30 % за счет льготного использования лабораторной базы и привлечения научно-технического персонала, задействованного в проведении НИОКР, на более выгодных условиях. Кроме того, на 50 % сократятся арендные выплаты за счет льготных условий, предоставляемых технопарком.

Определите, как изменится эффективность целевого проекта при условии вступления в технопарк. В качестве базы сравнения используйте показатель NPV.

Задание 20

Компания собирается участвовать в выставке. Затраты на выставку — 600 тыс. руб. Количество посетителей выставки — 10 тыс. чел. Коэффициент заинтересованности ожидается на уровне 2 %. Сумма одного контракта равна 50 тыс. руб. Какое количество контрактов должна заключить компания по итогам выставки, если желаемая рентабельность инвестиций составляет 500 %. Реально ли достичь данную цель?

Задание 21

В компании X работает две проектные группы: в одной — 6 чел., в другой — 8. В результате социометрического опроса выявлено, что количество взаимных выборов в первой группе — 12, а во второй — 20.

В какой группе выше индекс групповой сплоченности?

Задание 22

При разработке усовершенствованной технологии конвейерного производства на своих заводах Г. Форд активно изучал опыт внедрения сборочных линий компании Oldsmobile и даже посетил мясообрабатывающие комбинаты, где туши передвигались под воздействием силы тяжести от раздельщика к раздельщику. К какому виду анализа относится этот пример?

Задание 23

Средние переменные издержки компании — 700 руб. Постоянные издержки — 3 млн руб.

Определите минимальную цену за 1 шт. продукции, при условии, что объем безубыточности равен 1000 шт.

Практическое задание (пример):

Цена оцениваемого продукта — 1000 руб. Степень удовлетворения потребителя данным товаром (СУП) — 80 %. Цена продукции конкурента — 900 руб., его СУП — 70 %. Цена продукции второго конкурента — 950 руб., его СУП — 75 %. Цена продукции третьего конкурента — 800 руб., его СУП — 60 %. Эластичность спроса по цене — 1. Емкость рынка — 400 тыс. шт. в год. Объем производства оцениваемого продукта — 100 тыс. шт. в год. Переменные издержки — 50 млн руб. в год. Постоянные издержки — 30 млн руб. в год.

Проведите анализ безубыточности. Сопоставьте полученные результаты с прогнозным объемом продаж (для этого определив его) и производственными мощностями целевой компании.

Задание 24

Компания планирует реализовать инновационный проект, инвестиции в который составляют 5 млн руб., на 30 % из которых компания берет кредит под 15 % сроком на один год. Проект рассчитан на три года. В рамках планируемого инновационного проекта: ожидаемая выручка — 10 млн руб.; аренда помещений — 2 млн руб.; амортизация оборудования — 1 млн руб.; материальные затраты — 2,5 млн руб.; заработная плата — 1,3 млн руб., из которых 0,3 млн руб. — социальные отчисления. Налог на имущество по годам равен: 0,5 млн руб. за первый год, 0,45 млн руб. за второй год, 0,4 млн руб. за третий год. Норма доходности на собственный капитал — 20 %. Если компания станет резидентом технопарка, это позволит ей снизить стартовые инвестиции на 30 % за счет льготного использования лабораторной базы и привлечения

научно-технического персонала, задействованного в проведении НИОКР, на более выгодных условиях. Кроме того, на 50 % сократятся арендные выплаты за счет льготных условий, предоставляемых технопарком.

Определите, как изменится эффективность целевого проекта при условии вступления в технопарк. В качестве базы сравнения используйте показатель NPV.

Задание 25

Компания собирается участвовать в выставке. Затраты на выставку — 600 тыс. руб. Количество посетителей выставки — 10 тыс. чел. Коэффициент заинтересованности ожидается на уровне 2 %. Сумма одного контракта равна 50 тыс. руб. Какое количество контрактов должна заключить компания по итогам выставки, если желаемая рентабельность инвестиций составляет 500 %. Реально ли достичь данную цель.

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Бизнес и политика»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

Содержание

1. 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 21

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины 22

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 23

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 23

X. 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 (бакалавриат)*, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 № 7.

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 вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины требуются входящие знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Основы предпринимательства», «История», «Управление собственным бизнесом», «Социология предпринимательства».

Знания по дисциплине «Бизнес и политика» могут использоваться при прохождении преддипломной практики и защите выпускной квалификационной работы.

Дисциплина изучается на 4 курсе во 8 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Бизнес и политика» является получение знаний, умений и навыков в области GR лоббирования, взамодействия с политическими стейкхолдерами, необходимых выпускникам для оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей, для знания основ анализа основных этапов и закономерностей исторического развития предпринимательской деятельности, философии и социологии предпринимательства.

Задачи дисциплины:

- знать социальные и политические факторы, влияющие на ведение бизнеса; виды источников финансирования текущей и электоральной деятельности политических партий; механизмы финансового влияния

бизнеса на деятельность политических партий, на формирование законодательных (представительных) органов государственной власти, на законотворческую деятельность; наиболее значимых субъектов лоббирования;

• знать общенаучную методологию, применимую для анализа основных этапов и закономерностей исторического развития предпринимательской деятельности;

• уметь анализировать причинно-следственные связи между субъектами политических отношений и бизнесом; искать и анализировать информацию, связанную с финансированием политических партий, с инструментами влияния бизнеса на политические партии, на формирование законодательных (представительных) органов государственной власти, на законотворческую деятельность, выявлять связи между депутатами, политическими партиями, и группами интересов в сфере бизнеса - с целью формирования объективного представления о характере внешней среды организации, использования результатов анализа для определения стратегии и тактики осуществления предпринимательской деятельности, законных способов защиты интересов организации;

• уметь формировать и аргументировано отстаивать собственную позицию по различным проблемам взаимодействия политики и бизнеса;

• владеть навыками использования законных инструментов влияния бизнеса на принятие политических решений, влияния на политический процесс, защиты интересов бизнеса;

• владеть практическим навыком всесторонней характеристики взаимодействия и взаимного влияния политики и бизнеса.

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

Процесс изучения дисциплины «Бизнес и политика» вносит существенный вклад в формировании 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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	***Знать:*** • социальные и политические факторы, влияющие на ведение бизнеса; виды источников финансирования текущей и электоральной деятельности политических партий; механизмы финансового влияния бизнеса на деятельность политических партий, на формирование законодательных (представительных) органов государственной власти, на законотворческую деятельность; наиболее значимых субъектов лоббирования (З1). ***Уметь:*** • анализировать причинно-следственные связи между субъектами политических отношений и бизнесом; искать и анализировать информацию, связанную с финансированием политических партий, с инструментами влияния бизнеса на политические партии, на формирование законодательных (представительных) органов государственной власти, на законотворческую деятельность, выявлять связи между депутатами, политическими партиями, и группами интересов в сфере бизнеса - с целью формирования объективного представления о характере внешней среды организации, использования результатов анализа для определения стратегии и тактики осуществления предпринимательской деятельности, законных способов защиты интересов организации (У1). ***Владеть:*** • навыками использования законных инструментов влияния бизнеса на принятие политических решений, влияния на политический процесс, защиты интересов бизнеса (В1).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)								Самостоятельная работа обучающихся	Форма ТКУ Форма ПА
		Лекции	Активные занятия		Интерактивные занятия						
			Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Политические отношения и политическая система общества	ПК-17 (З1, У1, В1)	1	1							12	Доклады и их обсуждение /10 Презентация проекта по дидактической игре/10 Решение задач по практикуму /10
Тема 2. Политические партии и выборы	ПК-17 (З1, У1, В1)	1							1	12	
Тема 3. Взаимосвязь государства и бизнеса. GR и лоббистская деятельность	ПК-17 (З1, У1, В1)									12	
Тема 4. Взаимосвязь бизнеса и политических партий	ПК-17 (З1, У1, В1)	1	1	1						12	Доклады и их обсуждение /10 Решение задач по практикуму /10 Выполнение контрольной работы/10
Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и способы противодействия им	ПК-17 (З1, У1, В1)	1								12	
Всего:	**ПК-17**	**4**	**2**	**1**					**1**	**60**	**100 (ТКУ+ ПА)**
Контроль, час		**4**									**Зачет (40)**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. 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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Бизнес и политика» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, дидактическая игра, практикум 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 – 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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
1	2	4	5	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	1. Политология : учебное пособие / под ред. В.М. Капицына, В.К. Мокшина, С.Г. Новгородцевой ; Северный (Арктический) федеральный университет. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 596 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454097 Гл. 10-12, 17. 2. Городилов, А.А. Конституционное право зарубежных стран : учебник / А.А. Городилов, А.В. Куликов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 552 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=469113 Гл. 3,5,6. 1. Зеленков, М.Ю. Политология : учебник / М.Ю. Зеленков. – 2-е изд., доп. и уточн. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 340 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL:	Доклады Обсуждение докладов

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
1	2	4	5	6
			https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573147 Гл. 4-7. 2. Кабашов, С.Ю. Бюрократия: теоретические концепции / С.Ю. Кабашов. – 3-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2017. – 218 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103529 Гл. 1-2. 3. Шахрай, С.М. Конституционное право Российской Федерации: учебник для академического бакалавриата и магистратуры / С.М. Шахрай ; Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. 4-е изд., изм. и доп. М. : Статут, 2017. [Электронный ресурс]. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=486606 Гл. 10-15, 17-18. 4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // http://www.consultant.ru Гл. 1, 3-8. 5. Федеральный конституционный закон от 31.12.1996 N 1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации»// http://www.consultant.ru Гл. 1, 3. 6. 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 Гл. 1-3.	
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	1. Политология : учебное пособие / под ред. В.М. Капицына, В.К. Мокшина, С.Г. Новгородцевой ; Северный (Арктический) федеральный университет. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 596 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454097 Гл. 13. 2. Зеленков, М.Ю. Политология : учебник / М.Ю. Зеленков. – 2-е изд.,	Доклады Обсуждение докладов Презентация проекта по дидактической игре

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
1	2	4	5	6
			доп. и уточн. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 340 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573147 Гл. 9. 3. Городилов, А.А. Конституционное право зарубежных стран : учебник / А.А. Городилов, А.В. Куликов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 552 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=469113 Гл. 4. 4. Долгих, Ф.И. Приостановление деятельности и принудительная ликвидация политических партий в России : учебное пособие / Ф.И. Долгих. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. – 122 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=444866 Гл. 3 5. Долгих, Ф.И. Создание и государственная регистрация политических партий в России : учебное пособие / Ф.И. Долгих. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. – 164 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=441397 Гл. 1-3 6. Муштук, О.З. Политология : учебник : [16+] / О.З. Муштук. – 3-е изд., стер. – Москва : Университет Синергия, 2018. – 480 с. : табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571509 Глава 6.1.,6.2. 7. Федеральный закон от 22.02.2014 N 20-ФЗ "О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации"// http://www.consultant.ru Гл. 1-2, 5-6. 8. Федеральный закон от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ «О политических партиях»// http://www.consultant.ru. Гл. 1-3, 7.	

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
1	2	4	5	6
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 доклада Подготовка к практикуму по решению задач	1. Политология : учебное пособие / под ред. В.М. Капицына, В.К. Мокшина, С.Г. Новгородцевой ; Северный (Арктический) федеральный университет. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 596 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454097 Гл. 27. 2. Муштук, О.З. Политология : учебник : [16+] / О.З. Муштук. – 3-е изд., стер. – Москва : Университет Синергия, 2018. – 480 с. : табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571509 Глава 6.3.	Отчет по практикуму по решению задач Доклады Обсуждение докладов
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	1. Политология : учебное пособие / под ред. В.М. Капицына, В.К. Мокшина, С.Г. Новгородцевой ; Северный (Арктический) федеральный университет. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 596 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454097 Гл. 28. 2. Муштук, О.З. Политология : учебник : [16+] / О.З. Муштук. – 3-е изд., стер. – Москва : Университет Синергия, 2018. – 480 с. : табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571509 Гл. 6.4. 3. Федеральный закон от 22.02.2014 N 20-ФЗ "О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации"// http://www.consultant.ru Гл. 9. 4. Федеральный закон от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ «О политических партиях»// http://www.consultant.ru. Гл. 9.	Отчет по практикуму по решению задач Доклады Обсуждение докладов
Тема 5. Инструменты неэкономического воздействия на бизнес и	Инструменты формирования общественного мнения. Манипуляция сознанием. Слухи	Работа с литературой, включая ЭБС, источниками в сети Internet Подготовка	1. Студеникин, Н. PR-защита бизнеса в корпоративных войнах: Практикум победителя / Н. Студеникин. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 384 с.// https://biblioclub.ru/index.php?page=bo	Доклады Обсуждение докладов Выполнение контрольной работы

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
1	2	4	5	6
способы противодействия им	как инструмент воздействия на бизнес.	доклада Подготовка к обсуждению доклада Подготовка к контрольной работе	ok&id=279189 Гл. 1-3.	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Политология : учебное пособие / под ред. В.М. Капицына, В.К. Мокшина, С.Г. Новгородцевой ; Северный (Арктический) федеральный университет. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 596 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454097

Дополнительная литература:

1. Городилов, А.А. Конституционное право зарубежных стран : учебник / А.А. Городилов, А.В. Куликов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 552 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=469113

2. Долгих, Ф.И. Приостановление деятельности и принудительная ликвидация политических партий в России : учебное пособие / Ф.И. Долгих. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. – 122 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=444866

3. Долгих, Ф.И. Создание и государственная регистрация политических партий в России : учебное пособие / Ф.И. Долгих. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. – 164 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=441397

4. Зеленков, М.Ю. Политология : учебник / М.Ю. Зеленков. – 2-е изд., доп. и уточн. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 340 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573147

5. Кабашов, С.Ю. Бюрократия: теоретические концепции / С.Ю. Кабашов. – 3-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2017. – 218 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103529

6. Муштук, О.З. Политология : учебник : [16+] / О.З. Муштук. – 3-е изд., стер. – Москва : Университет Синергия, 2018. – 480 с. : табл. –

(Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571509

7. Студеникин, Н. PR-защита бизнеса в корпоративных войнах: Практикум победителя / Н. Студеникин. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 384 с.// https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279189

8. Шахрай, С.М. Конституционное право Российской Федерации: учебник для академического бакалавриата и магистратуры / С.М. Шахрай ; Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. 4-е изд., изм. и доп. М. : Статут, 2017. [Электронный ресурс]. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=486606

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

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой 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» –	Новости. Идеи. Проекты. ДР государство и общество.	http://www.deloros.ru/

	официальный сайт		
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://www.duma.gov.ru/
11.	Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации	Законодательная деятельность	http://www.council.gov.ru/

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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.

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/

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/)

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

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

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Доклад	«6» – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование политологической терминологии, свободное	ПК-17 (З1, У1, В1),

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		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	
2.	Обсуждение	«6» –3 и более выступлений, точка зрения аргументирована и обоснована; «5» – 2 выступления, ответы построены в основном логично, недостаточная аргументация «3-4» – одно выступление, ответ в основном логичный, слабо аргументированный; в целом грамотное использование политологической терминологии; «1-2» – одно выступление, ответ не аргументированный; неудовлетворительное использование политологической терминологии или студент не участвовал в обсуждении.	ПК-17 (З1, У1, В1)
3.	Дидактическая игра	«8» – активное участие в процессе с заранее определенной роли, проявленный при этом	ПК-17 (З1, У1, В1)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		творческий подход, логика и аргументированность в решении поставленной задачи «4-7» – активное участие в процессе с заранее определенной роли, проявленный при этом творческий 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.	ПК-17 (З1, У1, В1)
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.	ПК-17 (З1, У1, В1)

Описание оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Зачет	Зачет представляет собой	Выполнение обучающимся заданий

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
ПК-17	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 (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).	билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-10; 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 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.

[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.

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 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-презентаций:

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

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Бизнес и политика» проводится в форме зачета.

Задания 1 типа

Теоретические вопросы на знание базовых понятий предметной области дисциплины:

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

Теоретические вопросы, позволяющие оценить степень владения студента принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними:

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

Задания на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучаемых выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности:

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 (по заданию преподавателя) определите объем и структуру ее поступлений.

5. На основе итогового финансового отчета политической партии (по заданию преподавателя) 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.

6. 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.

7. 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.

8. Разработайте общий план осуществления лоббистской деятельности по принятию проекта федерального закона о предоставлении налоговых льгот производителям масла подсолнечного.

9. На основе сводного финансового отчета за 2019 г. политической партии (по заданию преподавателя) определите объем и структуру ее поступлений.

10. На основе итогового финансового отчета политической партии (по заданию преподавателя) 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

11. 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.

12. 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.

13. Разработайте общий план осуществления лоббистской деятельности по принятию проекта федерального закона о предоставлении налоговых льгот производителям масла подсолнечного.

14. На основе сводного финансового отчета за 2019 г. политической партии (по заданию преподавателя) определите объем и структуру ее поступлений.

15. На основе итогового финансового отчета политической партии (по заданию преподавателя) 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

16. 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.

17. 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.

18. Разработайте общий план осуществления лоббистской деятельности по принятию проекта федерального закона о предоставлении налоговых льгот производителям масла подсолнечного.

19. На основе сводного финансового отчета за 2019 г. политической партии (по заданию преподавателя) определите объем и структуру ее поступлений.

20. На основе итогового финансового отчета политической партии (по заданию преподавателя) 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

21. 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.

22. 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.

23. Разработайте общий план осуществления лоббистской деятельности по принятию проекта федерального закона о предоставлении налоговых льгот производителям масла подсолнечного.

24. На основе сводного финансового отчета за 2019 г. политической партии (по заданию преподавателя) определите объем и структуру ее поступлений.

25. На основе итогового финансового отчета политической партии (по заданию преподавателя) 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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Политология»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

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 8
V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 10
VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины 17
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 18
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 18
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 19
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 20

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Политология» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)*, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Политология представляет собой один из важнейших учебных предметов в структуре социально-гуманитарного образования студентов. Дает в обобщенном виде ответы на вопросы о том, что есть власть и политика, каковы их место и роль в организации и регулировании общественной жизнедеятельности, каковы структуры и функции политических систем и политических режимов, таких политических институтов, как государство, политические партии, организованные группы интересов и т.д. При этом изложение теоретических основ политико-властных отношений преломляется через призму политических реалий современной России. Выяснение того, насколько все то, что сделано в стране за годы рыночных реформ, соответствует (и соответствует ли вообще) реальной демократии и реально «свободному обществу». И насколько осуществленные (осуществляемые) в рамках этих реформ преобразования приблизили нас (и приблизили ли вообще) к тому, что существует в западных странах.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению подготовки *38.03.02 Менеджмент* и входит в вариативную часть Блока 1 как дисциплина по выбору.

Для изучения дисциплины «Политология» как науки о политике и власти студент должен требуются знания и навыки обучающихся по дисциплине «История», «Философия».

Знания по дисциплине «Политология» могут использоваться при изучении дисциплин «Бизнес и политика» «Этническое предпринимательство».

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Политология» является получение студентами начального политического образования, приобретение способности рационально – критически осмысливать политические явления и процессы, свободно самоопределяться в условиях

политического выбора, а также усваивать азы кодекса политического поведения и волеизъявления, присущего демократически организованному обществу.

Задачи дисциплины:

- изучение политико-властных отношений и их особой роли в жизнедеятельности общества, в обеспечении необходимого минимума урегулированности и порядка;
- преломление теоретических основ политики и власти через отечественные реалии, анализ базисных явлений и процессов в развитии политико-властной сферы;
- формирование у студентов мировоззренческой и политической культуры, в том числе культуры гражданственности, патриотизма, политического активизма;
- развитие навыков и умений поиска и отбора политической информации, контент-анализа материалов СМИ и Интернет, политических программ и деклараций.

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)

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**	**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	***Знать:*** • основные закономерности развития политической сферы жизни общества и политики как сферы деятельности (З1); • общенаучную методологию, применимую для анализа основных этапов и закономерностей развития политической сферы жизни общества (З2); ***Уметь:*** • формировать и аргументировано отстаивать собственную позицию по различным проблемам политической сферы жизни общества (У1); • проводить параллели и выявлять закономерности развития политики на различных исторических этапах и в разных странах в наши дни (У2); ***Владеть:*** • практическим навыком всесторонней характеристики политической сферы жизни общества и политики как сферы деятельности (В1).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 1. Теоретико-методологические основы политической науки	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)	1	1							8	Дискуссия/20 Эссе /20
Тема 2. Политика как общественное явление	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)									8	
Тема 3. Политическая стратификация	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)	1								8	
Тема 4. Политические системы и политические режимы	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)		1							8	Доклады-Презентации /20
Тема 5 Государство как центральный институт политической системы	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)									8	
Тема 6. Политические партии и организованные группы интересов	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)	1								8	Дидактическая игра/20
Тема 7. Не институциональные социокультурные аспекты политики	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)		1							8	Доклады-презентации/20

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
Заочная форма											
Тема 8. Мировая политика и международные отношения	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)	1								4	
Всего:	**ПК-17**	**4**	**3**							**60**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**72**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**2**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретико-методологические основы политической науки

Объект, предмет и метод политической науки. Функции политологии. История политических учений. Российская политическая традиция: истоки, социокультурные основания, историческая динамика. Современные политологические школы. Методология познания политической реальности. Парадигмы политического знания. Экспертное политическое знание. Политическая аналитика и прогностика.

Тема 2. Политика как общественное явление.

Политическая жизнь и властные отношения. Роль и место политики в жизни современных обществ. Социальные функции политики. Содержание и специфика взаимоотношений политики с другими сферами общественной жизни (экономикой, идеологией, моралью). Понятие, структурные элементы и основания (источники) власти как институционального средства политики. Сущность, содержание и отличительные признаки политической власти. Легальность и легитимность власти. Соотношение легитимности и эффективности.

Тема 3. Политическая стратификация

Понятие и структура основных субъектов политики. Механизмы формирования слоевых и групповых интересов как детерминанта политики. Система и каналы социального представительства. Роль и место в политике интеллигенции, предпринимателей, народных масс. Личность как «мера» политики. Понятие и содержательный смысл политической социализации личности. Политическое лидерство. Политические элиты. Гражданское общество, его происхождение и особенности. Особенности становления гражданского общества в России.

Тема 4. Политические системы и политические режимы.

Понятие политической системы и ее структурообразующие элементы. Каналы и механизмы взаимодействия политической системы и внешней среды. «Опоры» политической системы и требования к ней со стороны социума. Типология политических систем и проблемы функциональной эффективности. Понятие политического режима и его основные критерии. Тоталитаризм и авторитаризм и их «родовые» признаки. Демократия как ценность и форма государственного устройства. Базовые принципы и атрибуты демократического режима. Права и свободы человека и международные «стандарты» в этой области. Специфика становления и развития демократии в современной

России – между «вестернизацией» и поисками собственной парадигмы.

Тема 5. Государство как центральный институт политической системы.

Три ветви государственной власти и их функциональные характеристики. Место парламента (парламентаризма) в системе разделения властей. Общие черты и различия между президентскими и парламентскими республиками. Понятие правового и социального государства и основные принципы его организации. Проблемы передачи власти в современном обществе. Институт выборов и типологическая характеристика избирательных систем. Особенности структурно-функциональной организации власти в РФ как государства со смешанной (президентско-парламентской) формой правления.

Тема 6. Политические партии и организованные группы интересов.

Сущность и содержание политического плюрализма. Структурные элементы партии как политического института. Функциональные роли и цели партии как организации, ориентированной на власть. Современные классификации политических партий. Типология партийно-политических систем. Отличительные признаки организованных групп интересов и их функциональное предназначение. Происхождение и сущность лоббизма. Основные институциональные и неинституциональные формы лоббистской деятельности. «Прямой» и «косвенный» лоббизм. Понятие и виды политической коррупции. Особенности становления и развития многопартийности и лоббизма в РФ.

Тема 7. Не институциональные социокультурные аспекты политики.

Политическое сознание и политическая идеология. Характерные признаки консерватизма, либерализма, правого и левого радикализма. Основные идейно-политические течения в РФ. Психологические компоненты и детерминанты политики и политико-властных отношений. Психология группового политического поведения. Феномен толпы. Сущность, структурные элементы и функциональное предназначение политической культуры. Понятие субкультуры и контркультуры. Политические конфликты и способы их разрешения. Политические технологии. Политическая модернизация.

Тема 8. Мировая политика и международные отношения.

Особенности мирового политического процесса. Возникновение и сущность геополитики. Классические геополитические теории и геополитические идеи конца XX – начала XXI в. Основные тенденции развития мировой политики в эпоху глобализации. Особенности

современной внешнеполитической стратегии России. Национально-государственные интересы нашей страны в новой геополитической ситуации.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Политология» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, дидактические игры, 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 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 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 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 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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самост. работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Теоретико-методологические основы политической науки.	История политических учений. Методология познания политической реальности.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка к дискуссии	Литература к теме	Дискуссия Эссе
Тема 2. Политика как общественное явление.	Политическая жизнь и властные отношения. Социальные функции политики. Понятие, структурные элементы и основания (источники) власти как институционального средства политики. Легальность и легитимность власти.	Работа в библиотеке, включая ЭБС Подготовка доклада-презентации	Литература к теме	
Тема 3. Политическая стратификация.	Механизмы формирования слоевых и групповых интересов как детерминанта политики**.** Роль и место в политике интеллигенции, предпринимателей, народных масс. Понятие и содержательный смысл политической социализации личности. Гражданское общество, его происхождение и особенности.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка доклада-презентации	Литература к теме	
Тема 4. Политические системы и политические режимы.	Каналы и механизмы взаимодействия политической системы и внешней среды. Типология	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка	Литература к теме	Доклады-Презентации

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	политических систем и проблемы функциональной эффективности. Понятие политического режима и его основные критерии. Демократия как ценность и форма государственного устройства. Права и свободы человека и международные «стандарты» в этой области.	доклада-презентации		
Тема 5. Государство как центральный институт политической системы.	Место парламента (парламентаризма) в системе разделения властей. Понятие правового и социального государства и основные принципы его организации. Проблемы передачи власти в современном обществе. Особенности структурно-функциональной организации власти в РФ как государства со смешанной (президентско-парламентской) формой правления.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка доклада-презентации	Литература к теме	
Тема 6. Политические партии и организованные группы интересов.	Сущность и содержание политического плюрализма. Функциональные роли и цели партии как организации, ориентированной на власть. Отличительные признаки организованных групп интересов и их функциональное предназначение. Основные институциональные и неинституциональные формы лоббистской	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка к дидактической игре Подготовка доклада	Литература к теме	Доклады-презентации

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	деятельности. «Прямой» и «косвенный» лоббизм. Особенности становления и развития многопартийности и лоббизма в РФ.			
Тема 7. Не институциональные социокультурные аспекты политики.	Характерные признаки консерватизма, либерализма, правого и левого радикализма. Основные идейно-политические течения в РФ. Психологические компоненты и детерминанты политики и политико-властных отношений. Понятие субкультуры и контркультуры. Политические технологии. Политическая модернизация.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка доклада-презентации	Литература к теме	Доклады-презентации
Тема 8. Мировая политика и международные отношения.	Возникновение и сущность геополитики. Основные тенденции развития мировой политики в эпоху глобализации.	Работа в библиотеке, включая ЭБС, Подготовка к дидактической игре	Литература к теме	

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Пушкарева, Г. В. Политология : учебник и практикум для вузов / Г. В. Пушкарева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 295 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00235-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489399 .

Дополнительная литература:

1. Батурин, В. К. Политология: учебник для бакалавров / В. К. Батурин, И. В. Батурина. – Москва : Юнити, 2017. – 392 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682356

2. Зеленков, М. Ю. Политология : учебник / М. Ю. Зеленков. – 2-е изд., доп. и уточн. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 340 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573147

3. Муштук, О.З. Политология : учебник : [16+] / О.З. Муштук. – 3-е изд., стер. – Москва : Университет Синергия, 2018. – 480 с. : табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/

4. Малько, А. В. Политология : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Малько, А. Ю. Саломатин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 385 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-8487-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491358 .

VII. 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/

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);

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 Академии.

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Доклады-презентации	Самостоятельная работа обучающегося, представляющая собой публичное выступление по представлению полученных результатов изучения темы, оформленных в виде слайдов	10 – 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. 9 – 6 – 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 5 – 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	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
2.	Дискуссия	Включение обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы	10 – 3 и более выступлений, точка зрения аргументирована и обоснована; 6 – 2 выступления, ответы построены в основном логично, недостаточная аргументация 2– 1 выступление, ответ в основном логичный, слабо аргументированный; в целом грамотное использование политологической терминологии;	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)
3.	Дидактическая игра	Включение обучающихся в процесс нахождения путей оптимального решения поставленной задачи в соответствии с выбранной или назначенной ролью	15-10 – активное участие в процессе с заранее определенной роли, проявленный при этом творческий подход, логика и аргументированность в решении поставленной задачи 9 – 6– активное участие в процессе с заранее определенной роли, проявленный при этом творческий подход, но недостаточно логично и аргументировано решена поставленная задача. 5 – 1 - активное участие в процессе в заранее определенной роли, проявленный при этом творческий подход, но содержание, логика и аргументированность поставленной задач упрощены	ПК-17 (З1, З2, У1, У2, В1)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет	Зачет представляет собой	Выполнение обучающимся

	7	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	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. 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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программ

Типовые задания к дискуссии

Задание №1. Человек и власть.

Бывший президент Польши Лех Валенса писал: «Став президентом, я приобрел, конечно, то, что первым делом замечают люди, – лучшую еду, костюм, кабинет... Но люди обычно не видят, как много мне теперь приходится работать. Если бы каждый попробовал вкус этого хлеба – наверняка его не захотел бы. Бороться было проще, чем управлять страной. Я потерял многое из того, что имеет любой человек: возможность нормально отдохнуть, развлечься, попить пивка на траве...».

В связи с этими сетованиями Л. Валенсы на «тяготы» президентской жизни, сформулируйте и кратко изложите ответ на вопрос, что дает, что отнимает и чего требует от человека власть?

Задание №2. Человек и политика.

Многие люди относятся к политической деятельности со смешанным чувством цинизма и недоверия, как к чему-то непосредственно не связанному с повседневностью (с функционированием личности, семьи, группы), либо полагают, что политика «грязное» занятие, ассоциируя ее с эгоизмом, корыстолюбием, стремлением к выгодной карьере и т.д. В этой связи сформулируйте и кратко изложите ответы на вопросы:

1. Может ли человек, живя в обществе, быть абсолютно свободным от политики? Каким образом, и в каких пределах политика влияет на повседневную жизнь людей?

2. Человек – это безропотный объект политики (государству послушный подданный) или же ее активный субъект? В каких «ипостасях» (и при каких условиях) человек выступает «творцом» политики?

3. Является ли аморальность «генетической» составляющей политики, не зависящей от времени и места? И всегда ли там, где начинается политика, мораль заканчивается?

4. Если исходить из посылки, что проблема соотношения морали и политики – это проблема соотношения добра и зла, то может ли человек, стоящий у власти, полностью исключить из своей деятельности зло и творить только добро?

Задание №3. Государство и общество.

«Государство существует не для того, чтобы превратить земную жизнь в рай, а для того, чтобы помешать ей окончательно превратиться в ад» *(В.С.Соловьев – русский философ).* «Государственное устройство, оно первей и важней экономики, потому что это условие, чтобы вообще можно было жить» *(А.И.Солженицын – русский писатель).* С учетом этих высказываний, обсудите вопросы:

5. 1. Какие факторы объективно обусловливают необходимость государства как политического института?

6. 2. Что стоит за определением государства как «особой организации силы»?

7. 3. Какие функции выполняет государство как верховный «менеджер-управляющий» общественными делами?

8. 4. Отрицает ли демократия необходимость сильного государства, и в чем должна проявляться эта сила?

Типовые проекты к дидактическим играм:

Проект 1. Создаем партию!

В связи с принятием Государственной Думой инициированного Президентом РФ закона о политических партиях, который

предусматривает упрощенный порядок их регистрации, в Минюсте уже зарегистрировано 76 новых партий. Чтобы не оставаться в стороне от этого бума партийного строительства, предлагается креативно поучаствовать в нем, и подготовить собственные проекты, которые должны включать следующие пункты:

- Название партии.
- Эмблему партии.
- Слоган (основной девиз по типу коммунистического «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!»).
- 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.

Группа разбивается на подгруппы по 5-6 человек и готовит презентацию своего проекта, который затем представляет на суд общественности, т.е. всей группе. По итогам презентаций принимается коллегиальное решение, который из них лучше, – и объявляется победитель.

Проект 2. Ответ русофобу!

Проигравший президентские выборы в США кандидат от Республиканской партии Митт Ромни в своих предвыборных речах утверждал, что «Россия – недружественная фигура на мировой сцене. То, что президент (речь идет о Бараке Абаме) добивается большей гибкости в отношениях с Россией, – это очень тревожный сигнал. Я очень, очень обеспокоен этим. Это – Россия, без всяких вопросов, наш геополитический враг номер один!» И еще. «Сегодня Россия, а не Иран и КНДР, является геополитическим врагом для США. Она (Россия) всегда поддерживает худших в мире».

Предлагается подготовить патриотическую отповедь на эти недружественные высказывания Митта Ромни. Группа разбивается на подгруппы по 5-6 человек и готовит текст письма, который затем озвучивается на семинаре. После того, как будут заслушаны все тексты, принимается коллегиальное решение, который из них лучше, – и объявляется победитель.

Примерная тематика докладов-презентаций:

1. Объективная необходимость и сущность политики как «искусства жить вместе, искусства единства во множестве».
2. Структура и основные функции политики как особой государственно-властной сферы общественной жизни.
3. Социальные и институциональные субъекты политики и их типологическая характеристика.
4. «Деловые» функции политики по отношению к экономике.

Политика и бизнес.

5. Роль и значение идеологии как детерминанты политики. Проблемы совместимости политики и морали.

6. Понятие власти как ассиметричного (неравного) взаимодействия сторон.

7. Основные источники и ресурсы власти, институциональные (и неинституциональные) формы и способы ее проявления

8. Сущность, содержание и отличительные признаки политической (государственной) власти.

9. Политическое господство и легитимность. Основные критерии и классические типы легитимности по М. Веберу.

10. Технократическая легитимность власти и проблемы ее обеспечения в условиях современной России.

11. Социально-классовые слои и группы, личность и масса как субъекты и объекты политики.

12. Политическая социализации личности как процесс «введения» личности в политику.

13. Объективная необходимость и сущность лидерства как центрального элемента структурирования групповой деятельности.

14. Особенности и функциональные роли индивидуального политического лидерства в общенациональном масштабе.

15. Феномен политической элиты, ее социально-правовой статус и функции.

16. «Закрытая» и «открытая» политические элиты и механизмы их воспроизводства и рекрутирования.

17. Специфика формирования и основные источники рекрутирования «новой» политической элиты в современной России.

18. Структура и функции политической системы и механизмы ее взаимодействия с окружающей средой.

19. Способности-возможности политических систем как факторы-детерминанты эффективности.

20. Понятие политического режима как функциональной стороне политической системы.

21. Исходные черты и «родовые признаки тоталитаризма как режима «всепоглощающего властвования»

22. Сущность и характерные черты авторитаризма как режима с «ограниченным плюрализмом».

23. Демократия как ценность и политическая форма общественного прогресса.

24. Базовые принципы и атрибуты плюралистической (представительной) демократии.

25. Права и свободы человека и международные стандарты в этой области.

26. Основные направления и результативность политической модернизации (демократизации) России.

27. Основополагающие признаки и атрибуты государства как «особой организации силы»

28. Три ветви государственной власти и их структурно-функциональная организация в рамках принципа разделения властей

29. Формы государственного устройства и их типологическая характеристика.

30. Сравнительный анализ президентской и парламентской форм правления.

31. Особенности структурно-функциональной организации власти в современной России.

32. Выборы как институциональный механизм воспроизводства и обновления государственной власти.

33. Современные избирательные системы и выборные технологии. Проблема финансирования выборов.

34. Законодательное регулирование и практика проведения выборов в РФ.

35. Происхождение и сущность политических партий как институционального посредника между гражданским обществом и государством.

36. Структурные элементы и основные публичные функции политических партий.

37. Типологическая множественность политических партий и их «видовые» характеристики.

38. Сравнительный анализ партийно-политических систем и коалиций.

39. Сущность и функциональное предназначение организованных групп интересов.

40. Лоббизм как интегральная составляющая системы социального представительства в условиях демократии.

41. Лоббизм как специализированный вид профессиональной деятельности и его разновидности.

42. Корпоративный «дикий» лоббизм в России и проблемы политической коррупции.

43. Сущность, структурные элементы и функции политической культуры.

44. Содержание и основные разновидности демократической и автократической политической культуры.

45. Происхождение и сущностные характеристики современного консерватизма и либерализма.

46. Сравнительный анализ современных разновидностей правого и левого радикализма.

47. Психологическая составляющая (детерминанта) власти и политико-властных отношений.

48. Основные слагаемые групповой психологии и политического поведения на уровне толпы и массы.

49. Сущность, содержание и функциональная роль социально-политических конфликтов.

50. Отечественная политическая ментальность и возможности (перспективы) демократического обустройства России.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Политология» проводится в форме зачета.

Задания 1 типа

1. Объективная необходимость и сущность политики как «искусства жить вместе, искусства единства во множестве».
2. Социальные и институциональные субъекты политики и их типологическая характеристика.
3. Роль и значение идеологии как детерминанты политики. Проблемы совместимости политики и морали.
4. Сущность и отличительные признаки политической (государственной) власти.
5. «Деловые» функции политики по отношению к экономике. Политика и бизнес.
6. Понятие власти как ассиметричного (неравного) взаимодействия сторон.
7. Основные характеристики традиционной, харизматической и рационально-правовой легитимности
8. Сущность и содержание политической социализации личности как процесса адаптации к внешней среде
9. Объективная необходимость и сущность лидерства как центрального элемента структурирования групповой деятельности и фокуса группового процесса
10. Феномен политической элиты и современные подходы к анализу элитарности общества. Социально-правовой статус и функции правящей и оппозиционной политической элиты
11. Структура и функции политической системы и механизмы ее взаимодействия с окружающей средой
12. Сущность и характерные черты авторитаризма как режима с «ограниченным плюрализмом»
13. Демократия как общецивилизационная ценность и тип политического режима
14. Три поколения права и свобод человека и нынешние международные стандарты в этой области
15. Понятие гражданского общества и его основные системообразующие признаки.

16. Основополагающие признаки и атрибуты государства как «особой организации силы»

17. Формы государственного устройства и их типологические характеристики.

18. Выборы как институциональный механизм воспроизводства и обновления государственной власти.

19. Законодательное регулирование и практика проведения выборов в Российской Федерации

20. Сущность, содержание и основные принципы политического плюрализма

21. Структурные элементы и основные публичные функции политических партий.

22. Лоббизм как интегральная составляющая системы социального представительства в условиях демократии

23. Сущность, структурные элементы и функции политической культуры.

24. Сравнительный анализ современных разновидностей правого и левого радикализма

25. Природа и особенности политических конфликтов и кризисов их классификация

Задания 2 типа

1. Структура и основные функции политики как особой государственно-властной сферы общественной жизни.

2. Понятие власти и ее типология в зависимости от источников и ресурсов, лежащих в ее основании

3. Содержание и соотношение понятий «политическое господство» и «легитимность»

4. Технократическая легитимность и проблемы политической эффективности

5. Социально-классовая структура обществе как фактор, детерминирующий возможности представительства социальных интересов в политике

6. Основные типы политические политически социализированной личности, характерные для современной России

7. Основные типы политических лидеров и их «видовые» характеристики. Особенности лидерства традиционного, харизматического и бюрократического

8. «Закрытая» и «открытая» политические элиты и механизмы их воспроизводства и рекрутирования. Взаимоотношения старой и новой элит на крутых поворотах истории

9. Понятие политического режима как функциональной стороне политической системы.

10. Исходные черты и «родовые признаки тоталитаризма как режима «всепоглощающего властвования»

11. Базовые принципы и атрибуты плюралистической (представительной) демократии

12. Три ветви государственной власти и их структурно-функциональная организация в рамках принципа разделения властей

13. Особенности структурно-функциональной организации власти в современной России

14. Современные избирательные системы и выборные технологии. Проблема финансирования выборов

15. Происхождение и сущность политических партий как институционального посредника между гражданским обществом и государством

16. Типологическая множественность политических партий и их «видовые» характеристики

17. Трудности и противоречия становления и развития многопартийности в постсоциалистической России

18. Лоббизм как специализированный вид профессиональной деятельности и его разновидности

19. Корпоративный «дикий» лоббизм в России и проблемы политической коррупции

20. Содержание и основные разновидности демократической и автократической политической культуры.

21. Содержательная суть политического сознания и роль политической идеологии

22. Происхождение и сущностные характеристики консерватизма и либерализма и их проявления в современной России.

23. Основные источники и первопричины возникновения конфликтов и типы динамики взаимодействия конфликтующих сторон

24. Основные слагаемые групповой психологии и политического поведения на уровне толпы.

25. Отечественная политическая ментальность и возможности (перспективы) демократического обустройства России.

Задания 3 типа

1. «Человек – это единственное существо, которое может в любой момент сказать «нет» своим витальным биологическим влечениям». По существу, в этом высказывании немецкого философа Макса Шелера речь идет о способности человека к власти особого типа – причем самой сильной из всех властей. Какой?

2. «Почему столько людей проживает свой век, так и не удостоившись любви, в то время как другие, подчас менее достойные, словно наделены магической силой привлекать, обольщать, очаровывать, возбуждать слепое и неистовое чувство, которое готово на жертвы, чтобы добиться признания и взаимности». Если «приложить» эти слова героини романа французского писателя Э. Габорио «Дело Леруж» к политическому лидерству, то о каком источнике магического

воздействия лидера идет речь?

3. Британский философ и социолог К.Поппер писал: «Нам известны лишь две альтернативы: либо диктатура, либо какая-то форма демократии, при которой от дурных правителей в принципе можно избавиться без кровопролития, без насилия». Что выступает основным средством реализации этой второй альтернативы?

4. «Горе стране, где все согласны». Какой принцип плюралистической организации общественной жизни вытекает из этого высказывании декабриста Н. Муравьева?

5. «В России две напасти: внизу власть тьмы, а наверху тьма власти». Что в этом высказывании В. Гиляровского подразумевается под «властью тьмы»?

6. 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»?

7. «Лучше синица в руках, чем журавль в небе». В этой русской пословице очень образно выражена суть одного из самых распространенных в современном мире идейно-политических течений общественной мысли. Какого?

8. Отвечая на им же поставленный вопрос «Что такое партия?», Л.Д. Троцкий за месяц до Октябрьской революции писал: «Это группа людей, которая добивается власти, чтобы иметь возможность выполнить свою программу. Партия, которая не хочет власти, не достойна называться партией». О каком структурном элементе партии идет речь в этом высказывании?

9. Человек есть мера всех вещей». Суть какого идейно-политического течения выражает эта максима, сформулированная древнегреческим философом Протагором?

10. Всем нам известный велосипед – простая система, состоящая из рамы, колес, педалей и т.д., соединенных в механизм, способный двигаться. Из всех этих элементов роль несущей конструкции выполняет рама. А какая из подсистем политической системы как сверхсложной системы играет в ней такую же роль остова?

11. 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 из перечисленного ниже имел в виду Г.Чичерин по этим понятием «противоположное»?

12. Определите, к каким теориям конфликта соответствуют ниже следующие определения их сути:

Содержательная суть	Теория
1) Конфликт и борьба изначально присуще людям, как и всем животным	Биологическая
2) Конфликт объясняется перманентным возникновением в обществе напряжений, связанных с фрустраций	
3) Конфликт выводится из разделения общества на антагонистические слои и классы	
4) Конфликт трактуется как естественная и органичная составляющая социальных взаимоотношений	

13. Определите тип партии по критерию идейно-политической направленности:

Идейно-политическая направленность	Тип партии
1) Ратует за сохранение либо реставрацию монархического строя	Монархическая
2) Отстаивает традиционные, «испытанные» временем ценности и пути развития страны	
3) Призывает к установлению диктатуры, борьбе с «прогнившей демократией»	
4) Отстаивает ценности народовластия, прав человека, верховенства закона	
5) Призывает к ликвидации принудительной власти государства	
6) Ратует за «новый» социализм с «человеческим лицом» (социализм в «человеческом обличии»)	

14. Впишите парные противоположности организованных групп интересов – групп давления

1) Массовые группы	Кадровые группы
2) Группы идей	
3) Частные группы	
4) Широкого профиля	

15. Определите разновидности лоббизма в зависимости от того, в чью пользу «решается вопрос»:

Субъект лоббирования	Разновидность лоббизма
1) Организованные группы интересов и группы давления (профсоюзы, объединения предпринимателей, экологические, правозащитные и др. общественные организации и движения)	Социальный
2) Министерства, ведомства, госкомитеты, отраслевые комплексы в лице ТЭК, АПК, ВПК и т.д.	

3) Административно-территориальные образования в ранге республик, краев, областей – субъектов РФ	
4) Иностранные (в том числе смешанные) фирмы и компании, а также национальные общины (диаспоры), которые лоббируют в пользу тех организаций и стран, выходцами из которых они являются.	

16. Каким теориям происхождения государства соответствуют приведенные ниже определения сути этих теорий:

Суть теории	Название теории
1) Возникновение государства есть результат договора человека с Богом	Теологическая
2) Государство – венец процесса межродовой и межплеменной интеграции, высшая форма патриархальной власти	
3) Государство - результирующий продукт добровольного соглашения между людьми	
4) Появление государства связано с завоеваниями и порабощением одних племен другими племенами	
5) Государство возникает там и тогда, где и когда происходит разделение общества на антагонистические классы	

17. Какие приводимые ниже черты рекрутирования политической элиты принадлежат системе гильдий (А), а какие антрепренерской системе (Б)?

Основные черты	А	Б
1) Отсутствие конкурентной борьбы	+	
2) Широкий круг селектората (тех, кто осуществляет функцию отбора)		
3) Непотизм (доминирование родственных связей)		
4) Тенденция к воспроизводству существующего типа лидерства		
5) Открытость		
6) Небольшое число институциональных фильтров (требований для занятия должностей)		

18. Впишите парные противоположности политики, на которые она распадается по своим целевым установкам и ориентациям, а также используемым технологиям и способам властвования:

Миролюбивая	Агрессивная
Демократическая	
Прогрессивная	
Конструктивная	
Консервативная	

19. Составьте логическую смысловую конструкцию из понятий, которые обусловливают друг другу (одно порождает другое, второе логически следует за первым):

Понятия	Логический ряд
а) Независимый гражданин	1) В
б) Правовое государство	2)
в) Частная собственность	3)
г) Гражданское общество	4)

21. Расшифруйте аббревиатуры российских политических партий и впишите фамилию лидера:

Аббревиатура	Полное название партии	Лидер
1) ЛДПР	Либерально-демократическая партия России	В. Жириновский
2) КПРФ		
3) «ПД»		
4) «ЕР»		
5) «СР»		
6) «ПР»		

22. Какому идеологическому течению (либерализму, консерватизму, социал-демократизму или коммунизму) соответствуют лозунги:

Лозунги	Идеологические течения
1) Отнимем несправедливо нажитое богатство, превратим его во всенародное достояние	Коммунизм
2) Усилим социальные гарантии малоимущим слоям общества, обеспечим максимальную занятость	
3) Восстановим традиционные ценности: семью, церковь	
4) Защитим частную собственность – основу индивидуальной свободы	

23. Отметьте, какие из перечисленных ниже признаков характеризуют политические режимы: тоталитарные (А), авторитарные (Б), демократические (В)?

Признаки политического режима	А	Б	В
1) Идеологический абсолютизм	+		
2) Конституционализм			
3) Ограниченный плюрализм			
4) Многопартийность			
5) Принудительная деполитизация			
6) Сращивание партии и государства			

24. Определите и впишите парные противоположности лидеров:

Революционер	Реформатор
Демократ	
Романтик	
Идеолог	
Радикал	

25. Какой источник лежит в основании нижеперечисленных типов власти? Впишите в незаполненные ячейки необходимые понятия

Тип власти	**Источник власти**
Вождистская	Харизма
Легальная	
Репрессивная	
Традиционная	
Экспертная	

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Ученого совета ЧУ ВО
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Создание и управление социальным предприятием»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: Заочная

Москва 2022

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 19
VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины 20
VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине. 20
IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине 21
X. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 22

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Создание и управление социальным предприятием» 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 «Создание и управление социальным предприятием» ориентировано на получение обучающимися знаний о смысле и значении социального предпринимательства в жизни российского общества, на формирование комплексного видения ситуации и проблематик, актуальных для социальных предпринимателей в настоящее время.

Изучив дисциплину «Создание и управление социальным предприятием», студенты приобретут системное представление об основных подходах к управлению социальным предприятием как организации, созданной в социальных целях, т.е. для смягчения или сокращение масштабов социальных проблем или провалов рынка, достижения социального эффекта. Студенты начнут лучше понимать смысл целей, задач предпринимательской деятельности социальных предприятий; откроют для себя возможности для развития личности и значение общественного признания результатов своего труда, важность ответственного отношения к профессиональной работе в бизнесе.

Изучение дисциплины «Создание и управление социальным предприятием» позволит приобрести знания и умения в области профессиональной деятельности бакалавров по направлению Менеджмент, профиль Предпринимательство.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, входит как факультативная дисциплина.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам: «Основы предпринимательства», «Управление собственным бизнесом», «Теория менеджмента», «Экономика и финансы организации», «Психология в предпринимательской деятельности», «Генерирование бизнес-идей», «Решение функциональных задач стартапа», «Маркетинг».

Знания по дисциплине «Создание и управление социальным предприятием» могут использоваться при изучении дисциплин «Обеспечение конкурентоспособности стартапа», «PR-коммуникации», «Отраслевые особенности предпринимательства»

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Создание и управление социальным предприятием» является оценка экономических и социальных условий деятельности социального предпринимателя для выявления новых рыночных возможностей и формирования бизнес-модели социального проекта

Задачи дисциплины:

- выявить основные признаки социального предпринимательства, его роль и значение для общества;
- понимать содержание профессиональной деятельности социального предпринимателя;
- ознакомиться с элементами инфраструктуры поддержки социального предпринимательства в России;
- понимать мотивацию социального предпринимателя;
- 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
- оценивать экономическую и социальную эффективность реализации социального проекта;
- обосновывать направления изменений в бизнесе и управлять ростом бизнеса;
- управлять бизнес-процессами по выходу из бизнеса.

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 и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	**ПК-17**	***Знать:*** • функции социального предпринимателя по созданию, ведению и развитию бизнеса, а также прекращению предпринимательской деятельности (З1); • элементы инфраструктуры поддержки социального предпринимательства в России (З2). ***Уметь:*** • выявлять основной круг проблем, которыми занимаются социальные предприниматели, сферы их экономической деятельности, (У1); • разрабатывать дорожные карты, формировать бизнес-модели и бизнес-планы создания нового бизнеса, осуществлять функции по обустройству нового бизнеса (У2); • оценить экономическую и социальную эффективность осуществления социального предпринимательства, обосновать необходимость изменений в бизнесе и принятие решения о прекращении предпринимательской деятельности(У3) ***Владеть:*** • методами командообразования для работы над социальным проектом (В1).	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (кейс-стади)	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра		
заочная форма											
Тема 1. Социальное предпринимательств: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки	ПК-17 (З1, У1, У2)	1	1		1					6	Теоретический доклад с презентацией- 10 эссе – 10 Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума - 10
Тема 2. Формы, виды, бизнес-модели социального предпринимательства	ПК-17 (З1, У2)	1			1					6	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума- 10
Тема 3. Управление социальным предпринимательством на предстартовой стадии и стадии стартапа	ПК-17 (З2,З3, У1, У2, В1)	1			1					6	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума – 50
Тема 4. Управление социальным предпринимательством на стадии его конкурентной устойчивости. Прекращение предпринимательской деятельности	ПК-17 (З2, У2, В1, В2)				1					6	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума – 10.
Всего:	**ПК-17**	**3**	**1**		**4**					**24**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**36**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**1**									

IV. 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 социльного предпринимательства. Каналы и методы поиска инвесторов. 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.

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.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Создание и управление социальным предприятием» 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 даст представление о содержании всего курса, его взаимосвязях с другими дисциплинами, раскроет структуру и логику изучения дисциплины.

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 «Создание и управление социальным предприятием» 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 «Создание и управление социальным предприятием» 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.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу «Создание и управление социальным предприятием» определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине «Создание и управление социальным предприятием» 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 дисциплине «Создание и управление социальным предприятием», 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 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 «Создание и управление социальным предприятием». Необходимо подробно разбирать задания, полученные от преподавателя.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курсов, предшествующих курсу «Создание и управление социальным предприятием».

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.

Навигация для обучающихся по самостоятельной работе в рамках изучения дисциплины

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 1. Социальное предпринимательство: понятие, предпосылки становления в России и за рубежом, роль в современном обществе, инфраструктура поддержки	Значение социального предпринимательства для общества и государства. 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 Отчета по заданию ситуационного практикума	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	Теоретический доклад с презентацией Эссе Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума
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	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка Отчета о по заданию ситуационного практикума	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	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	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	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). Основные источники	работа с научно-методической и учебно-методической литературой Подготовка отчета по заданию ситуационного практикума	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	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самост. работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	финансирования субъекта социльного 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	Индикаторы конкурентной устойчивости новой организации. 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 Отчета по заданию ситуационного практикума	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	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

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/

Дополнительная литература:

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, 2022. — 114 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11478-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495798 .

3. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08374-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490501 .

4. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494517 .

5. 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, 2022. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06205-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/493731 .

VII. 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/

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);

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 Академии.

IX. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

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 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/

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 текущего контроля успеваемости и 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
1	Теоретический доклад с презентацией	Оценочное средство публичного сообщения, представляющее собою развернутое изложение какого-либо вопроса на определенную тему; содержит фактические материалы, обоснованные выводы	10-8 – 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 7-5 – доклад четко выстроен, демонстрационный материал использовался в докладе, доклад хорошо оформлен, но есть неточности, не может ответить на большинство вопросов, выводы нечетки 4-1 – доклад рассказывается, но не объясняется суть работы, представленный демонстрационный материал не использовался докладчиком или был оформлен плохо, неграмотно, не может четко ответить на вопросы	ПК-17 (З1, З2, У1,У2, У3,В1)
2	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося кратко письменно охарактеризовать поставленную	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	ПК-17 (З1, З2, У1,У2, У3,В1)

		проблему и изложить собственную позицию по ней.	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.	
3	Отчет о выполненном практическом задании ситуационного практикума	Краткое изложение в письменном виде результатов выполненного практического задания ситуационного практикума	Технология оценки ответа: 8-10 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.	ПК-17 (З1, З2, У1,У2, У3,В1) ПСК-2 (З3, У4, В2) ПСК-6 (З4,У5, В3)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Создание и управление социальным предприятием» проводится в форме зачета.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет ПК-17	Зачет 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 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.	Выполнение студентом заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 20 2 вопрос: 25 3 вопрос: 55 ***«Зачтено»*** **90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены, верно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **70-89** – 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** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания выполнены частично. ***«Не зачтено»*** **менее 50 баллов** – 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 ситуационным практикумам:

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 «сават», — 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.

Примерные темы докладов:

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

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.

4.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
«Московская академия предпринимательства»
Протокол №8 от 28.08.2020 г.
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор, к.п.н., доцент
Г.В. Васильева
(в редакции №1 от 30.08.2021 г., протокол №8,
в редакции №2 от 29.08.2022 г., протокол №8)

Рабочая программа дисциплины
«Трудоустройство и развитие карьеры»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки: Предпринимательство
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: заочная

Москва 2022

Содержание

I. Аннотация к дисциплине 3

II. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4

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..... 16

VII. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимой для освоения дисциплины..... 17

VIII. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 18

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..... 18

X. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине..... 19

I. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Трудоустройство и развитие карьеры» составлена в соответствии с требованиями ФГОС по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Минобрнауки России от 12 января 2016 г. N 7.

Объектом изучения выступает личная и профессиональная карьера человека и процесс трудоустройства.

Дисциплина формирует целостное представление о принципах, методах и технологиях трудоустройства и управления профессиональной карьерой с учетом профессиональной специфики.

Знания по дисциплине «Трудоустройство и развитие карьеры» могут использоваться любым человеком при планировании собственной профессиональной карьеры.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент как факультативная дисциплина.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре, на 3 курсе в 5 семестре и на 4 курсе в 7 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины: является приобретение студентами бакалавриата представлений о технологии трудоустройства, закономерностях личной карьеры, формирование базовой системы знаний в области управления карьерой, а также формирование практических навыков в области трудоустройства, разработки и построения личной карьеры.

Задачи изучения дисциплины:

- ознакомление с инструментами самопродвижения на рынке труда;
- изучение типов, видов, конфигураций карьер и факторов, обусловливающих построение успешной карьеры;
- формирование умения проводить ревизию ресурсов для построения карьеры, а также проводить диагностику качества карьеры;
- формирование умения планировать карьеру и управлять ею;
- формирование навыков самодиагностики и применения современных психотехник для оптимизации деятельности по управлению личной карьерой.

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

Процесс изучения дисциплины «Трудоустройство и развитие карьеры» 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, способствующие формированию и развитию компетенции**
Способность к самоорганизации и самообразованию	**ОК-6**	***Знать:*** ● специфику профессиональной карьеры в своей сфере деятельности (З1); ● доступные в своей профессиональной сфере сценарии карьеры (З2); ● конъюнктуру рынка труда в сфере профессиональной деятельности (З3); ● разнообразие карьерных целей и карьерные стереотипы (З4); ● роль карьерного пространства и карьерной среды (З5); ● подходы к классификации карьер (З6); ***Уметь:*** ● грамотно отвечать на вопросы собеседований (У1); ● получать в ходе собеседования информацию о компании(У2); ● вести переговоры с работодателем (У3); ● определять карьерные нормы и ценности, действующие в организации (У4); ● учитывать карьерные планы и приоритеты других людей при планировании личной карьеры (У5); ● корректировать собственные карьерные цели, вступающие в противоречие с нормами организации (У6); ***Владеть:*** ● навыками анализа карьерного пространства (В4);	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции
		● навыками анализа карьерной среды (В5); ● навыками адаптации своих карьерных планов к пространству и среде организации (В6); ● навыками составления резюме (В1); ● навыками составления портфолио (В2); ● навыками составления мотивационного письма (В3).	

III. Тематический план

Наименование тем	Коды формируемых компетенций	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 (кейс-стади)	Мастер- класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая		
Заочная форма 3 семестр											
Тема 1. Личная карьера и жизненные цели человека	ОК-6 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3)		1		1					16	Доклад-презентация/10 Ситуационный практикум/10
Тема 2. Профессиональная идентичность	ОК-6 (З1, З2, З3, У1, У2, У3, В1, В2, В3)		1		1					16	Доклад-презентация/10 Ситуационный практикум/10
Всего (сем):			**2**		**2**					**32**	
5 семестр											
Тема 3 Теоретические основы и факторы динамики профессиональної карьеры	ОК-6 (З4, З5, З6, У4, У5, У6, В4, В5, В6)		2		2					32	Доклад-презентация/10 Ситуационный практикум/10
Всего (сем):			**2**		**2**					**32**	
7 семестр											
Тема 4. Технология эффективного трудоустройства	ОК-6 (З4, З5, З6, У4, У5, У6, В4, В5, В6)				4					28	Эссе/20 Ситуационный практикум/20
Всего (сем):					**4**					**28**	
Всего:	**ОК-6**		**4**		**8**					**92**	**100**
Контроль, час		**4**									**Зачет**
Объем дисциплины (в академических часах)		**108**									
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		**3**									

IV. Содержание дисциплины

Тема 1. Личная карьера и жизненные цели человека.

Понятие карьеры. Базовые элементы личной карьеры. Специфика личной карьеры. Подходы к классификации карьеры. Виды карьеры и специфика их реализации.

Роль личностных особенностей в формировании карьерных и жизненных целей. Формы направленности. Установки: виды, формы и свойства. Рациональные и иррациональные установки. Способы их анализа и преобразования.

Жизненный сценарий и управление карьерой. Жизненные стратегии и личная карьера. Акме: понятие и роль в управлении личной карьерой. Процессы проявления карьерной активности с точки зрения психологической теории. Цель деятельности и жизненная цель. «Дерево целей».

Тема 2. Профессиональная идентичность.

Сущность профессиональной деятельности (по профилю подготовки). Сфера профессиональной деятельности (по профилю подготовки). Структура профессиональной деятельности (цели, содержание, средства, формы, методы, действия, условия, технологии и результат) (по профилю подготовки). Профессия и ее роль в современном обществе (по профилю подготовки). Спектр специальностей и специализаций, доступных выпускнику профессионального образования (по профилю подготовки). Основные функции профессии (по профилю подготовки).

Профессиональная идентичность, место профессии в личной карьере человека. Отношение к профессии. Формы занятости в профессии.

Тема 3. Теоретические основы и факторы динамики профессиональной карьеры

Конфигурации карьеры и типология моделей построения карьеры. Принципы классификации управленческой карьеры.

Этапы развития карьеры в свете возрастных периодов жизни человека. Возможности реализации личной карьеры с точки зрения личностного становления и динамики жизненного пути.

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. Технология эффективного трудоустройства.

Человеческий капитал личности и его развитие. Понятие и виды компетенций. Направления развития личной карьеры с точки зрения развития компетенций. Личная конкурентоспособность и условия ее формирования.

Карьерное пространство и карьерная среда как контекст развития личной карьеры.

Технология самопродвижения и самопозиционирования на рынке труда. Методы трудоустройства. Реструктуризация профессиональной карьеры. Перепланирование и планирование личной карьеры.

Составление резюме. Составление портфолио. Написание мотивационных писем. Прохождение собеседований.

V. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе изучения дисциплины «Трудоустройство и развитие карьеры» 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 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 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 ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю

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 указания для обучающихся по подготовке доклада-презентации

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации в программе Microsoft PowerPoint:

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 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.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Тема 1. Личная карьера и жизненные цели человека.	Роль личностных особенностей в формировании карьерных и жизненных целей. Жизненный сценарий и управление карьерой. Жизненные стратегии и личная карьера. Акме: понятие и роль в управлении личной	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму. Подготовка доклада	1. Горленко, О. А. Управление персоналом : учебник для вузов / О. А. Горленко, Д. В. Ерохин, Т. П. Можаева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 249 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00547-9. — Текст : электронный //	Сдача доклада-презентации Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
	карьерой.		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491299 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / А. А. Литвинюк [и др.] ; под редакцией А. А. Литвинюка. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14697-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488852 (дата обращения: 20.01.2022).	
Тема 2. Профессиональная идентичность.	Сущность профессиональной деятельности (по профилю подготовки). Сфера профессиональной деятельности (по профилю подготовки). Структура профессиональной деятельности (цели, содержание, средства, формы, методы, действия, условия, технологии и результат) (по профилю подготовки). Основные функции профессии (по профилю подготовки).	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму. Подготовка доклада	1. Горленко, О. А. Управление персоналом : учебник для вузов / О. А. Горленко, Д. В. Ерохин, Т. П. Можаева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 249 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00547-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491299 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / А. А. Литвинюк [и др.] ; под редакцией А. А. Литвинюка. — 3-е изд., перераб. и доп. —	Сдача доклада-презентации Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
			Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14697-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488852 (дата обращения: 20.01.2022).	
Тема 3 Теоретические основы и факторы динамики профессиональной карьеры.	Принципы классификации управленческой карьеры. Мотивация карьерного поведения как результат взаимодействия потребностей и ресурсов личности. Типы карьерного поведения как результат сочетания личностных особенностей. Тактики управления карьерой. Взаимосвязь избранной тактики управления карьерой и личностных качеств.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму. Подготовка доклада	1. Горленко, О. А. Управление персоналом : учебник для вузов / О. А. Горленко, Д. В. Ерохин, Т. П. Можаева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 249 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00547-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491299 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / А. А. Литвинюк [и др.] ; под редакцией А. А. Литвинюка. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14697-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488852 (дата обращения: 20.01.2022).	Сдача доклада-презентации Ситуационный практикум

Наименование темы	Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Форма контроля
Тема 4. Технология эффективного трудоустройства.	Личная конкурентоспособность и условия ее формирования. Технология самопродвижения и самопозиционирования на рынке труда. Реструктуризация профессиональной карьеры. Перепланирование и планирование личной карьеры.	Работа с литературой, источниками в сети Internet. Подготовка к ситуационному практикуму. Эссе	1. Горленко, О. А. Управление персоналом : учебник для вузов / О. А. Горленко, Д. В. Ерохин, Т. П. Можаева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 249 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00547-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491299 (дата обращения: 20.01.2022). 2. Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / А. А. Литвинюк [и др.] ; под редакцией А. А. Литвинюка. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14697-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488852 (дата обращения: 20.01.2022).	Ситуационный практикум Эссе

VI. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Горленко, О. А. Управление персоналом : учебник для вузов / О. А. Горленко, Д. В. Ерохин, Т. П. Можаева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 249 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00547-9. — Текст : электронный //

Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491299

2. Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / А. А. Литвинюк [и др.] ; под редакцией А. А. Литвинюка. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14697-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488852 (дата обращения: 20.01.2022).

Дополнительная литература:

3. Анисимов, А. Ю. Управление персоналом организации : учебник для вузов / А. Ю. Анисимов, О. А. Пятаева, Е. П. Грабская. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14305-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/496849 (дата обращения: 20.01.2022).

4. Маслова, В. М. Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / В. М. Маслова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 431 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09984-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488711 (дата обращения: 20.01.2022).

5. Управление персоналом в социальной работе : учебник для вузов / Т. В. Бюндюгова [и др.] ; под редакцией М. В. Воронцовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 378 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13772-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/496729 (дата обращения: 20.01.2022).

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

№	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	Молл Е. Современные тенденции управления карьерой	http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_508.html
3	Торшина К., Пасс Ю. Карьера и мотивация	http://www.job-today.ru/issue/s09_99_1.htm
4	Несмеева А. Гонка «вслепую» или езда без водителя?	http://nesmeeva.narod.ru/carieer/cariera1.htm
5	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=2024

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
		60
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

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);

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 Академии.

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 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/

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

Промежуточная аттестация по дисциплине «Трудоустройство и развитие карьеры» проводится в форме зачета.

Описание показателей и критериев оценивания, описание шкал оценивания

№ № п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
1.	Ситуационный практикум	Используются для проверки факта приобретения студентами теоретических и практических знаний по изученной теме	«8-10/20» – решение верно и хорошо обосновано; «5-7» – решение неверно по причине незначительных ошибок; «1-4» – в решении допущены грубые ошибки ИЛИ задание не решено	***ОК-6*** (З1, З2, З3, З4, З5, З6, У1, У2, У3, У4, У5, У6, В1, В2, В3? В4, В5, В6)
2.	Доклад	Используется для формирования	«10» – доклад выполнен в соответствии с требованиями,	***ОК-6*** (З1, З2, З3?

№ № п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
		навыков публичного обсуждения профессиональных вопросов. Подготовка доклада осуществляется в режиме самостоятельной (внеаудиторной) работы. Представляется в электронном виде. При необходимости содержание доклада обсуждается на семинаре.	правильно оформленных слайдов презентации, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильные ответил на все вопросы преподавателя и обучающихся; «8-9» – 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; «5-7» – доклад выполнен с незначительными нарушениями требований, с плохой презентацией, грамотное использование профессиональной терминологии, не полное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на большинство вопросов преподавателя и обучающихся; «3-4» – доклад выполнен с незначительными нарушениями требований, без презентации, профессиональная терминология не использовалась, не полное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил лишь на часть вопросов преподавателя и обучающихся; «1-2» – доклад выполнен с нарушением базовых требований, без презентации, докладчик был «привязан» к тексту, докладчик испытывал постоянные 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.	34, 35, 36)

№ № п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенций
3.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	«15-20» – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; «10-14» – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; «8-9» – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; «1-7» – тема раскрыта только частично, нарушены правила по оформлению; «0» – эссе не сделано либо полностью не соответствует теме.	***ОК-6*** (У4, У5, У6, В4, В5, В6)

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет ОК-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 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

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	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	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 контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, в процессе освоения образовательной программы

<u>Типовые задания для проведения ситуационных практикумов</u>

Практическое задание 1.

Из каких элементов формируется личная карьера?

Каковы условия построения успешной личной карьеры?

Какую личную карьеру можно считать успешной? Можете ли Вы выделить критерии успешности личной карьеры?

Каковы критерии успешности профессиональной карьеры?

Каковы отличия деловой карьеры от профессиональной; профессиональной и деловой от личной?

Практическое задание 2.

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 3

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).

Сформулируйте генеральную цель, которой Вы хотели бы достичь через 20-25 лет

Постройте на листе бумаги «дерево» целей. 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.

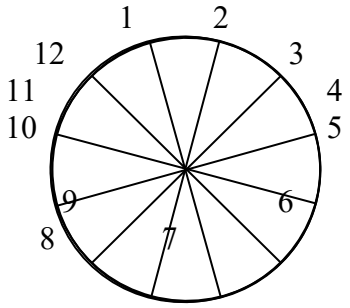
Рассмотрите еще раз готовое «дерево» и сосредоточьтесь на внутренних ощущениях по поводу полученной схемы деятельности: какие эмоции и мысли она вызывает? Возникло ли желание что-то изменить или, напротив, поскорее продолжить действовать в направлении поставленных целей?

Практическое задание 4

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 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 5

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 докладов-презентаций

Подготовьте доклад с презентацией по одному из перечисленных ниже вопросов:

1. Специфика построения карьеры в различных сферах деятельности (на примере двух профессиональных областей).
2. Критерии успешности карьеры в России и в Европейских странах.
3. Критерии успешности карьеры в России и в Японии (Корее/ Китае).
4. Карьерные тенденции на мировом рынке труда.
5. Рациональные и иррациональные установки в управлении личной карьерой: «маяки» или «рифы»?
6. «Золотой запас» личности как инвестиции в успешную карьеру.
7. Самооценка, самоуважение, уровень притязаний и успех в личной карьере (на примере одного из литературных или кино-персонажей).
8. Карьеризм: сильная или слабая сторона личности?
9. Анализ успешности жизненного пути литературного героя с точки зрения типа, вида и конфигурации его карьеры.
10. Объективные и субъективные обстоятельства, обусловливающие тип, вид и конфигурацию карьеры известного общественного деятеля (на конкретном примере).
11. Взаимообусловленность определенного типа, вида, конфигурации карьеры.
12. Сочетание карьер: возможности и угрозы.
13. Реализация активных и выжидательных карьерных тактик: преимущества и проблемы.

14. Агрессивные карьерные тактики в действии (на примерах современных представителей бизнеса и политики).

15. Свойства личности как основа выбора карьерной тактики.

16. Приемы делового взаимодействия руководителя с подчиненными на основе учета их карьерных тактик.

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.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

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 «карьера», опишите конфигурации карьер по Драйверу.
15. Раскройте содержание понятия «стратегия жизни», охарактеризуйте его связь с личной карьерой.

16. Раскройте содержание понятия «удовлетворенность личной карьерой» и его связь с понятием «качество жизни».

17. Раскройте содержание понятие «Акме» и его соотношение с личной карьерой

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;
- Мониторинг рынка труда и составления списка потенциальных работодателей

7. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Выбор наиболее привлекательных работодателей;
- Подготовка к контакту с представителем работодателя

8. Охарактеризуйте (с примерами и отсылками к связанным теоретическим категориям) содержание этапов процесса самопродвижения;

- Формирование имиджа соискателя;
- Встреча с HR- менеджером

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;
- Постоянный мониторинг предложений на рынке труда;
- Адаптация, карьерное и профессиональное продвижение в организации.

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	
Субъективные	Объективные	Субъективные	Объективные	Субъективные	Объективные

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 периодизацией 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 не ученье - 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.